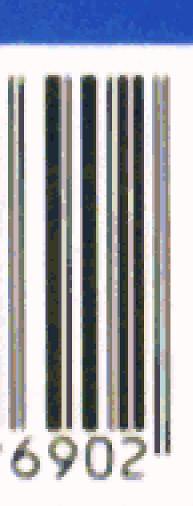
a industria que
oimos conseguir

Una historia político-social
de la industria argentina

argentina ofrece una situación curiosa. Ella es muy an-
ió en las últimas décadas del siglo pasado, pero no ha
ormarse en motor efectivo del desarrollo nacional. En
a Argentina no es uno de los Nuevos Países Industriali-
llama a aquellos que poseen una industria joven y di-
co es una nación desarrollada que goce de los beneficios
ión de estructuras productivas.
ón de esa paradoja requiere observar el rumbo seguido
a argentina desde su origen y cotejarlo con los de aque-
ue fueron exitosas en el proceso de superar el subdesa-
oque, utilizado en este libro, permite efectuar un recorri-
e se desplaza sobre temas increíblemente actuales hasta
te tan incierto que atraviesa el sector. La presentación
un relato que ofrece tesis e ideas escapando a los lími-
la economía o de otras disciplinas que se inclinan sobre
causalidad.
a de que los momentos actuales son de cambio y que el
olución y estado de la industria es uno de los ingredien-
para una reflexión sobre el futuro nacional.
rzer se encuentra en situación privilegiada para este ba-
o y economista, autor de numerosos estudios sobre los
pectos de la industria argentina, y testigo intelectual de
décadas de su evolución, vuelca aquí un resumen de sus
s y un ensayo que ofrece, al mismo tiempo, un balance
sta polémica sobre las posibilidades del desarrollo de





HISTORIA ARGENTINA

La industria que supimos conseguir

Una historia político-social de la industria argentina

Jorge Schvarzer



PLANETA

HISTORIA

La industria que supimos conseguir

Una historia político-social de la industria argentina

La industria argentina ofrece una situación curiosa. Ella es muy antigua, pues nació en las últimas décadas del siglo pasado, pero no ha logrado transformarse en motor efectivo del desarrollo nacional. En consecuencia, la Argentina no es uno de los Nuevos Países Industrializados, como se llama a aquellos que poseen una industria joven y dinámica; tampoco es una nación desarrollada que goce de los beneficios de la acumulación de estructuras productivas.

La explicación de esa paradoja requiere observar el rumbo seguido por la industria argentina desde su origen y cotejarlo con los de aquellas naciones que fueron exitosas en el proceso de superar el subdesarrollo. Ese enfoque, utilizado en este libro, permite efectuar un recorrido histórico que se desplaza sobre temas increíblemente actuales hasta llegar al presente tan incierto que atraviesa el sector. La presentación funciona como un relato que ofrece tesis e ideas escapando a los límites estrictos de la economía o de otras disciplinas que se inclinan sobre un solo tipo de causalidad.

No hay duda de que los momentos actuales son de cambio y que el balance de la evolución y estado de la industria es uno de los ingredientes necesarios para una reflexión sobre el futuro nacional.

Jorge Schvarzer se encuentra en situación privilegiada para este balance. Ingeniero y economista, autor de numerosos estudios sobre los más variados aspectos de la industria argentina, y testigo intelectual de las últimas tres décadas de su evolución, vuelca aquí un resumen de sus trabajos previos y un ensayo que ofrece, al mismo tiempo, un balance y una propuesta polémica sobre las posibilidades del desarrollo de nuestro país.

ISBN 950-742-690-6



Jorge Schvarzer La industria que supimos conseguir

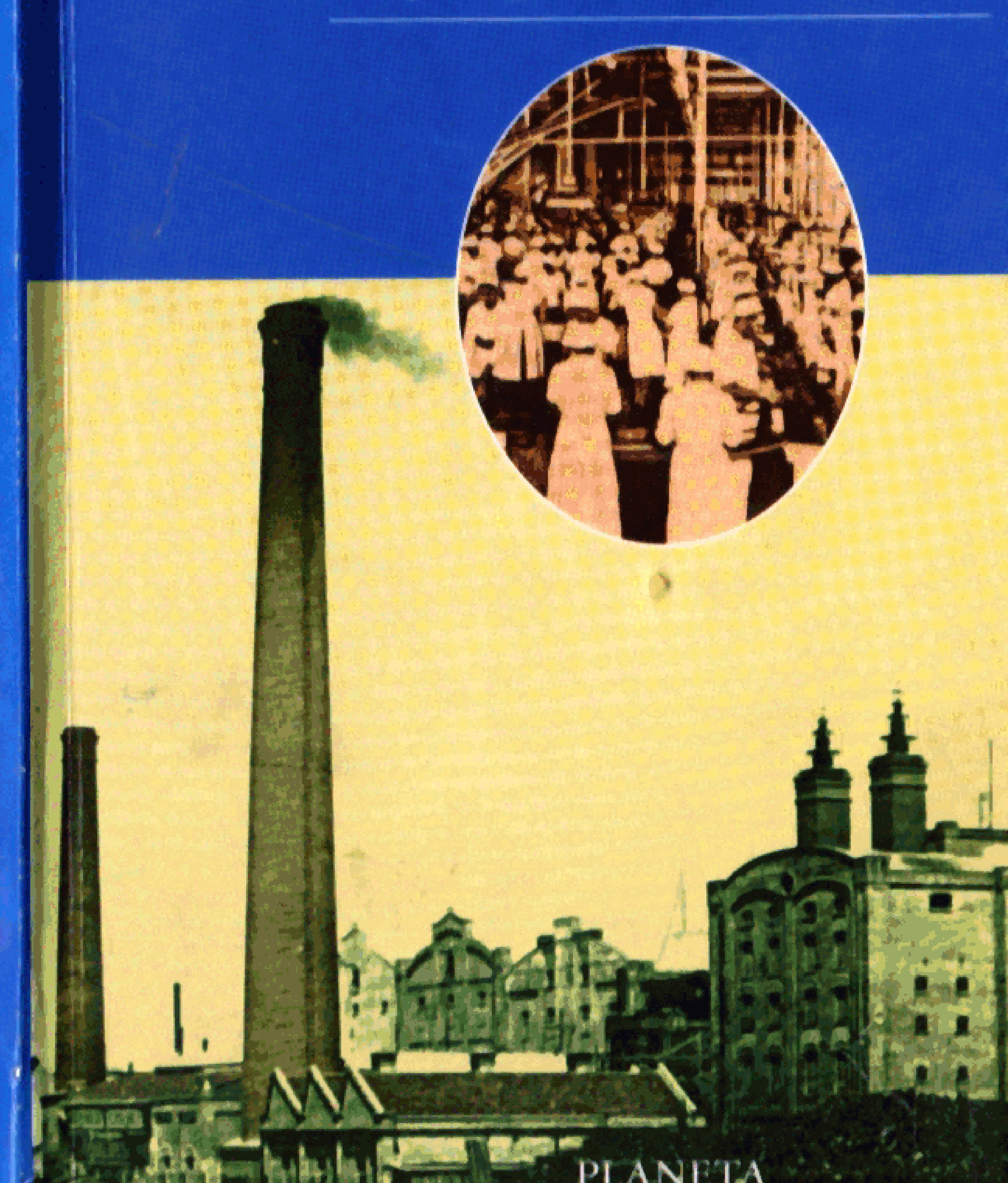


HISTORIA ARGENTINA

La industria que supimos conseguir

Una historia político-social de la industria argentina

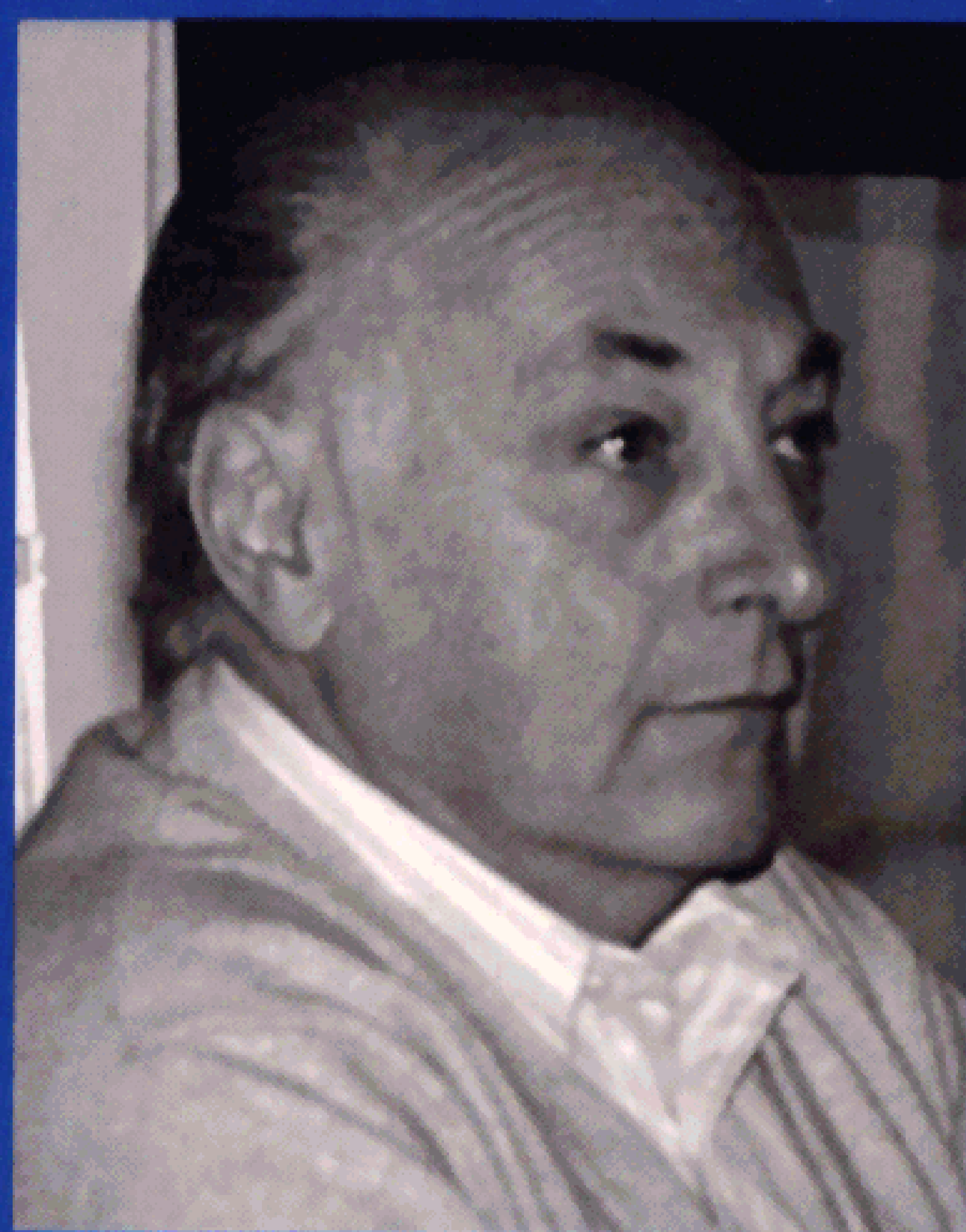
Jorge Schvarzer



PLANETA

Jorge Schvarzer nació en Buenos Aires el 25 de octubre de 1938 y se recibió de ingeniero 24 años después; no ejerció mucho tiempo esa profesión pues se dedicó de lleno a la economía y, en especial, a la problemática de la industria como eje del proceso de desarrollo.

Es autor de diversos artículos y libros sobre la economía y la industria argentina, consultor de organismos internacionales en estudios sobre la Argentina y otros países y expositor



en numerosos seminarios especializados. Es profesor e investigador de temas económicos en las Universidades de París, de Buenos Aires (Facultades de Ingeniería y de Ciencias Económicas), Autónoma de México y Federal de Río Grande do Sul.

Miembro del CISEA (Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración), del que también fue director, participa en otros organismos como CLACSO (Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales) y escribe como comentarista en las revistas especializadas del país y el extranjero.

En esta Editori

María Sáenz Qu
MUJERES DE R

Félix Luna
HISTORIA INTEG
LA ARGENTI

Oscar Cardoso, Ricardo
Eduardo Van De
MALVINAS, LA TRAM

Osvaldo Bay
LA PATAGON
REBELDE I, II

Pacho O'Donn
JUANA AZURI

Miguel Angel De
LA GUERRA DEL PA

Pacho O'Donn
MONTEAGU

LA INDUSTRIA
QUE SUPIMOS CONSEGUIR

JORGE SCHVARZER

La industria que supimos conseguir

PLANETA

Colección Historia Argentina

Diseño de cubierta: Mario Blanco
Diseño de interior: Alejandro Ulloa

Independencia 1668, Buenos Aires

ISBN 950-742-690-6

Hecho el depósito que prevé la ley 11.723
Impreso en la Argentina

Introducción

INDUSTRIA, DESARROLLO Y SOCIEDAD

La sociedad moderna ofrece una abundancia de bienes y servicios jamás conocida antes en la historia de la humanidad. No sólo hay más bienes sino que hay muchos que no se conocían, surgidos en esta época de progreso. Hoy sabemos que esa riqueza material es el producto y la consecuencia del sistema fabril. La industria es la base material de la estructura productiva sobre la que se apoya el desarrollo económico. El fenómeno es tan evidente que hoy se acostumbra denominar sociedades ***industriales*** a las naciones ***desarrolladas***. La analogía es obvia: no hay sociedad desarrollada que no sea industrial, del mismo modo que no hay sociedad industrial que no sea desarrollada.

Afuera del mundo de las naciones desarrolladas está el Tercer Mundo; las áreas subdesarrolladas, atrasadas o en vías de desarrollo, según la gentileza de quien las mencione, abarcan a todos los que no entraron en la sociedad industrial y quedaron fuera del mundo moderno, lejos del bienestar. Es cierto que ese grupo heterogéneo incluye algunas naciones que son razonablemente ricas sin ser fabriles; son aquellas que gozan de la posesión de un recurso especial (petróleo o carne) o tienen la suerte de captar parte de la riqueza que desborda de las naciones desarrolladas (porque son zonas turísticas o paraísos fiscales). Esos pueblos no son ricos por su poder productivo sino porque reciben una porción de la riqueza que generan los pueblos privilegiados; ¡de nada les valdría el petróleo si no hubiera quienes están dispuestos a pagar por él! A diferencia de los desarrollados, esos países son rentistas, no productores, y viven un presente sin futuro a la sombra de los otros.

La sociedad industrial no es un conjunto de fábricas sino un sistema social y económico. Es un sistema porque la industria no

puede crecer en el vacío; necesita instituciones, empresas, tecnología y políticas específicas que aseguren su implantación, primero, y su florecimiento, después. Es social porque la industria reorganiza todas las relaciones humanas, crea el trabajo fabril asalariado, el obrero y el ingeniero modernos, desplaza la gente del campo a la ciudad y reconstituye a las clases medias; su presencia implica un cambio en las actitudes y conductas globales que no se limita al espacio del taller. La sociedad industrial es moderna porque sus respuestas a los problemas que enfrenta tienen formas diferentes de las conocidas en las sociedades tradicionales: tiende a imaginar el cambio, utilizando el saber, en lugar de resignarse ante una fatalidad, supuesta eterna e inmutable. Es una forma de organización económica, por último, porque modifica el método de creación de bienes y multiplica la riqueza producida. Su éxito, por supuesto, genera nuevos problemas y plantea nuevas respuestas que se pueden proponer en el ámbito creado por el desarrollo.

La industria y la Argentina

La industria es una sola en el globo pero adopta ritmos y formas propias en cada país y cada región. La industria argentina, por ejemplo, se caracteriza por haber nacido en una comunidad que no fue pobre antes de entrar en la senda fabril. La Argentina fue rica desde fines del siglo pasado, cuando la fértil pampa húmeda le permitió gozar de una fortuna especial. La pampa ofrecía abundante cantidad de carne y cereales, que superaba entonces el consumo posible de los argentinos y que los pueblos ricos pagaban a buen precio; la naturaleza pródiga, más que el esfuerzo y la inventiva local, permitía enviar a costos muy bajos esos productos que tenían elevados precios externos. El comercio era la forma de valorizar esa riqueza que permitía importar todos los bienes deseados. Como el país tenía escasa población, el cociente entre su gran riqueza y su reducido número de habitantes arrojaba un elevado ingreso per cápita.

Esas circunstancias eran excepcionales; si bien duraron más de medio siglo, estaban llamadas a terminar. A medida que pasó el tiempo, los precios de esos productos primarios tendieron a la baja. La Argentina perdió su ventaja relativa porque otros países aprendieron a producir carne y cereales en mayores cantidades y a menores costos; el deterioro de los términos del intercambio implicaba que el país podía comprar cada vez menos bienes por su misma oferta agraria. Para peor, como la población fue aumentando, se debía repartir esa menor riqueza entre más gente. La producción agraria tendió al estancamiento y fue motivo de amargas polémicas; hacerla crecer era importante pero, de todos modos, la enorme riqueza del pasado ya no se podía sostener por esa vía porque esa oferta adicional ya no sería pagada a los precios del pasado. La solución efectiva consistía en pasar al sistema fabril y alentar la producción de nuevos bienes; crear más riqueza era repetir, con formas locales, la aventura del desarrollo.

Esa salida fue trabada por diversas causas y fuerzas sociales a lo largo de los años. La debilidad de sus promotores se enfrentó durante mucho tiempo al poder de quienes se oponían. La añoranza del paraíso pasado al que muchos querían volver, fuera o no posible, y la presión de ideas e intereses contrarios al cambio, hicieron que la transición a la sociedad fabril resultara un combate que todavía se lleva a cabo con suerte adversa y poca claridad.

Una manera de entender este presente consiste en reconstruir el derrotero seguido por la industria en el país desde sus lejanos orígenes, y ubicarla en el contexto social y en las múltiples y curiosas relaciones establecidas en su transcurso. Esta tarea requiere sumergirse en la temática de la industria como sistema complejo, social y económico, cuyo sentido y lógica sirven de antecedentes para poner en perspectiva la problemática nacional.

El tema de la industrialización suele ser presentado por ciertos especialistas con un elevado nivel de complejidad conceptual o bien con tecnicismos de difícil comprensión; muchos economistas, en particular, reducen su análisis del tema a un ámbito estrecho, aislado y lejano a la sociedad. Tangencialmente, ésta sólo recibe *slogans* o consignas que reemplazan el debate y las ideas; o bien, termina creyendo que el tema fabril es sólo una cuestión sectorial que afecta de modo secundario a sus propios problemas. La alternativa ensayada en esta presentación consiste en exceder el ámbito fabril para plantear la cuestión en el ámbito social que le es propio sin ceder a la tentación de caer en un lenguaje hermético. Relacionar los problemas del desarrollo con el tema de la industria implica enlazar a ésta con el devenir de la sociedad, uno de los problemas acuciantes de la Argentina que no puede tratarse en círculos cerrados.

Objeto de este libro

Este libro pretende realizar esa tarea de presentar un tema complejo en forma simple, ensayando contar la lógica del fenómeno industrial, y su historia, a todos aquellos que se cuestionan el porqué del evidente fracaso de la Argentina moderna en alcanzar el estadio deseado del desarrollo.

Este libro fue concebido alrededor de una mesa de café. En torno de ella, o más bien de muchas mesas de café, algunos amigos pedían que se les explicara de modo comprensible y sintético qué pasaba con la industria argentina. No resulta fácil superar las abstracciones eruditas y evadir las restricciones del lenguaje técnico para encontrar una respuesta, que no es jamás *la* respuesta. Menos sencillo aún es resumir un conjunto de ideas y una historia sobre las que hay trazadas tantas estadísticas y tantos balances parciales y engañosos. El autor descubría en sus ensayos de respuesta que ese tema desbordaba siempre a la industria como cuestión sectorial y exigía un continuo ir y venir sobre otros aspectos de esa misma problemática, que van desde el contexto económico hasta el conjunto de ideas y actitudes de los líderes sociales.

La continua repetición de ese desafío dio lugar a un ejercicio intelectual cuya variedad y extensión no siempre resultaba igualmente convincente. Esas ideas requerían resumirse y concretarse, dos metas que se resuelven mejor por escrito. La mesa de café dejó de ser ámbito para convertirse en antecedente de la reflexión solitaria frente a la hoja de papel (reemplazada hoy por la pantalla de la computadora gracias a la revolución fabril y tecnológica de los países desarrollados).

La tarea de escribir este libro fue una síntesis y un balance de trabajos ya efectuados a lo largo de mucho tiempo dado que el autor tendió a recurrir a sus propios estudios sobre la industria. El mayor esfuerzo consistió en su reelaboración; no se trataba de repetirlos sino de contarlos con otra óptica para adaptar su presentación a la lógica general fijada para el tema. Vistos con esa perspectiva, ellos parecen hoy más voluminosos que útiles. El autor no puede disimular cierta melancolía al observar que sus propios escritos sobre el tema ya cubren un período de treinta años. Puesto que la industria argentina ofrece un siglo de historia, se deduce que el autor ha sido observador de la misma, analista o crítico, durante casi la tercera parte de ese lapso.

No es casual, por eso, que el relato asuma un tono algo más comprometido y complejo a medida que el texto se acerca a momentos actuales y se deben resumir múltiples artículos, escritos a veces al calor de un debate y de una preocupación por el futuro nacional.

El parto no fue fácil y ocurrió en medio de dudas dolorosas sobre la forma y el fondo de este texto. ¿Se puede ser preciso hablando de la industria sin ser hermético, aburrido ni farragoso? ¿Se puede hablar de economía sin llenar la página de cifras y el texto de jerga? ¿Se puede ser claro y ameno sin caer en el extremo opuesto de la frivolidad? El camino elegido es estrecho y difuso, pero posible. Suprime algunos aspectos y evade tecnicismos para poner de relieve los temas claves, del mismo modo que una foto panorámica no trepida en destacar un primer plano para dar relieve al paisaje.

Criterios y observaciones

Esta historia de la industria argentina pretende ofrecer ideas para destacar la importancia de ese fenómeno moderno. Por eso, la primera parte resume ciertos elementos claves de la Revolución Industrial y de su irrupción en el sistema social. El tema requiere, como se verá, ubicar esa Revolución en la historia de la humanidad y destacar sus orígenes y consecuencias. La industria nació en un país pero se extendió luego a otros hasta cubrir un amplio grupo de naciones, cuya lista se engrosa cada tanto con un nuevo ingresante. Cada una de las naciones que entró en la sociedad industrial tuvo que asumir, o imponer, transformaciones básicas que dependían de la relación entre sus antecedentes y la meta fijada. La revisión somera de esos aspectos escogidos de los casos de industrialización más conocidos plantea criterios y argumentos para avanzar, con ese enfoque en mente, sobre la historia de la industria local.

El primer capítulo se propone ofrecer una reflexión general sobre el contenido y la lógica intrínseca de la industria que sirva de referencia y fundamento para el relato posterior. Su pretensión consiste en poner en perspectiva algunos elementos del proceso de crecimiento industrial que cada nación debe asumir en su desarrollo y cuyos problemas movilizaron teóricamente al autor desde que se despertaron sus preocupaciones sobre el tema. El intento tiende a explicar la importancia de la revolución fabril, así

como que la industria no es las fábricas aunque se apoye y se refleje en ellas.

El proceso fabril se basa en una nueva lógica productiva cuyo motor es la ciencia y la tecnología en un contexto social que promueve y estimula su expansión. Por más que se haya tardado mucho en reconocer esa cuestión, la industria sin tecnología es un cuerpo sin vida; ambas necesitan estar en contacto en un medio fértil donde enraizarse. Ese último aspecto se refiere a las fuentes sociales de la tecnología que explican la industria.

Este capítulo es autónomo, en el sentido de que no resulta imprescindible leerlo antes de recorrer la parte referida a la industria local. Además, se lo puede calificar de incompleto, en el sentido de que sólo trata aquellos aspectos que el autor cree conveniente remarcar para el relato posterior. En cierta forma, ofrece un marco general de ideas y criterios que explican el porqué de algunos énfasis, y ciertos silencios, que aparecen en el texto siguiente. Sin él, el resto del libro es una historia; a partir de él comienza a visualizarse un intento de explicación.

Recién a partir de esos antecedentes se comienza a ensayar el relato de la industria argentina. El resto del texto se divide en capítulos que toman períodos más o menos homogéneos, marcados por puntos de referencia conocidos originados en un cambio político o social que modificó, o buscó modificar, la orientación del sector productivo local. El análisis de cada período no es una cronología formal que siga los acontecimientos fecha a fecha sino que ensaya avanzar a lo largo de las líneas básicas relacionadas (siempre a juicio del autor) con la evolución fabril; así se pueden abarcar los múltiples aspectos del problema, desde la política nacional hasta ciertos apuntes sobre la actitud de empresarios y grupos sociales.

La historia comienza con un esbozo de la estructura social argentina en los comienzos del siglo XIX para ofrecer una perspectiva de largo plazo sobre el medio en el que se podía (o más bien no se podía) desarrollar la industria en el período de consolidación de la Revolución Industrial en el Centro. A partir de allí, destaca el florecer de los primeros establecimientos fabriles y su forma de inserción en la economía nacional. El sistema social permitió un avance de aquéllos sin una transformación técnica ni productiva profunda. El comportamiento objetivo de los agentes de ese cambio permite explicar las causas de un fenómeno social que la literatura presenta más de una vez como puramente técnico.

El autor intenta mostrar que la acumulación de talleres no alcanzó a formar un sistema fabril y que las demandas sociales objetivas por lograr ese fin no fueron suficientes. En definitiva, ese derrotero llevó a una situación crítica en la que se repitió el planteo de las dos salidas teóricamente posibles más allá de sus resultados: seguir adelante con la marcha industrial o retroceder. Todo indica que se optó por la última de esas variantes, decisión que ocurre en estos momentos y que el texto trata porque llega hasta la actualidad (aunque pasa rápido sobre la evolución de estos últimos años debido a que estamos ante un proceso inconcluso de cambio cuyo balance final debe quedar abierto, más allá de las dudas del autor sobre sus perspectivas posibles).

La amplitud de la perspectiva exige que la presentación sea concreta y resumida. No hay lugar para ciertos detalles y numerosas aclaraciones que darían color y fuerza al tema a costa de extender el texto a dimensiones inmanejables. Sí hay lugar para presentar algunos ejemplos relevantes, ya sea por la magnitud de las empresas que se toman o por su rol en el desarrollo potencial del sector fabril; esos ejemplos tienden a ilustrar materialmente las ideas que se exponen, más que a demostrarlas.

Las referencias bibliográficas plantean una cuestión formal. En cada una de las secciones, se remite al lector a las fuentes que justifican, documentan o confirman las ideas y argumentos presentados. Como se ha dicho, muchas de esas referencias están conformadas por otros textos del autor, que se extienden sobre aspectos más específicos y que sirven de fuentes básicas de gran parte de la presentación. Por esas razones, la bibliografía que se presenta al final sólo menciona los trabajos citados directamente, que, a su vez, se basan en otros. Queda aclarado, pues, que la bibliografía no pretende hacer, ni hace, la debida justicia a todos los estudiosos de la industria o de algunos de sus aspectos específicos, debido a los numerosos casos en que sus ideas se tomaron a partir de otras elaboraciones previas.

Corresponde otra aclaración, igualmente instrumental. El criterio de esta obra llevó a una presentación continuada y única; todo aquello que no parecía importante fue eliminado, y todo lo que sí lo era fue incorporado al texto; por esa razón, no existen notas, en el sentido de textos separados del principal, colocados al pie de la página o al final del capítulo; el uso desaprensivo de ese recurso interrumpe el hilo de la argumentación y confunde, en estos casos, más de lo que aporta. Las únicas referencias son las de

orden bibliográfico, y el lector no necesita quebrar la lectura para revisarlas: están agrupadas al final del texto para que resulten útiles a quienes deseen trabajar el tema, revisar los antecedentes o criticar el contenido del libro. No es necesario que sean tomadas en cuenta por quienes prefieran leerlo con el saludable deseo de enterarse de su contenido.

Capítulo 1

LA INDUSTRIA Y LA REVOLUCIÓN: DEL TALLER A LA SOCIEDAD[1]

La humanidad ha pasado a través de sucesivas etapas. Civilizaciones e imperios se sucedieron a lo largo de miles de años y se desplazaron unos a otros, a veces con progreso y a veces con ciertos retrocesos en lo que se refiere a variables como el bienestar, la cultura y su distribución social. Los cambios fueron muchos pero no todos de similar importancia; una perspectiva de larga duración resume toda esa historia a dos etapas que se dividen por un corte mayor. Antes del corte, está la sociedad tradicional, cualquiera fuera su grado de civilización y su sistema político dominante, que permanecía estable durante milenios en términos productivos. Después, la sociedad moderna, desarrollada, que se caracteriza por la abundancia de bienes y el cambio continuo de estos últimos dos siglos.

La diferencia entre ambas resulta tan abismal, tan superior a cualquier otra diferencia registrada, que se justifica que el proceso de cambio sea definido como un quiebre mayor. Ese momento fue la Revolución Industrial; por sus efectos, se la puede definir como una de las más auténticas y profundas de las vividas en la larga historia de las revoluciones humanas.

La imagen general de las revoluciones tiende a suponerlas como el proceso brusco de arribo violento al poder de un nuevo grupo social que impone ciertos cambios en las relaciones económicas y políticas del sistema. En esa idea se confunde la revolución con el proceso político (la toma del poder), que se valora, en definitiva, en función de los efectos sociales que produce. En cualquier balance de la Revolución Industrial prevalece el aspecto del cambio que originó, por su extensión en el tiempo y su profundidad social, respecto del hecho político, pese a que fue acompa-

ñada muchas veces por revoluciones y guerras de gran envergadura antes de imponerse como un nuevo sistema.

La Revolución Industrial comenzó casi inadvertidamente en una pequeña y brumosa región insular del Norte de Europa que hasta entonces no había tenido un rol significativo en el panorama mundial. A mediados del siglo XVII, Gran Bretaña era una sociedad refinada pero marginal, donde una serie larga de revoluciones y cambios sociales sentaron las bases para la implantación de la primera economía industrial del planeta. Los primeros talleres fueron observados con curiosidad por nacionales y extranjeros, y enfrentaron la abierta resistencia de amplios grupos humanos afectados por su funcionamiento. Pese a todo, como si se tratara de una fuerza social objetiva, las fábricas consolidaron y expandieron su presencia.

Debió pasar mucho más de medio siglo hasta que esa implantación fabril llegara a exhibir sus efectos. A comienzos del siglo XIX, Gran Bretaña se estaba convirtiendo en la potencia dominante en el orbe a pesar de lo reducido de su población y de la escasa superficie de su territorio nacional. Esos dos factores, reconocidos hasta entonces como esenciales en las relaciones —y en el conflicto—, habían perdido buena parte de su valor. Lo esencial era (y es) la capacidad de producir riquezas y nuevos bienes (incluyendo armas más poderosas), que otorgan mucho más poder que el ofrecido por la población o las dimensiones geográficas. La calidad y magnitud de la producción industrial volcó el fiel de la balanza hacia la capacidad productiva. La cantidad cedió paso a la calidad.

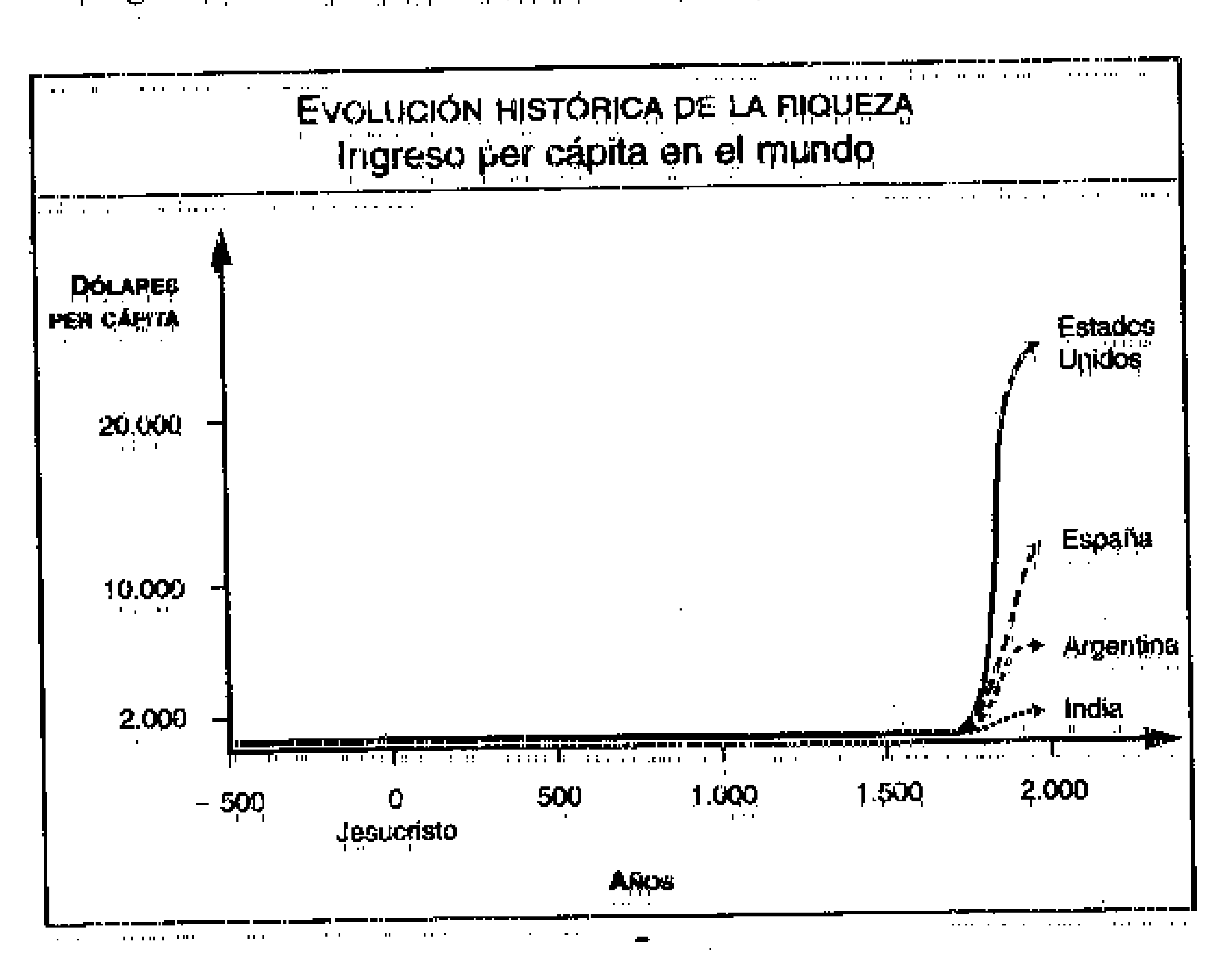
A lo largo de dos siglos una parte cada vez más extensa, aunque no la mayor, de la humanidad ingresó en la sociedad industrial y definió las reglas de juego para el planeta. La experiencia británica ofreció un antecedente y un desafío; siguiendo su rumbo, un número creciente de naciones adoptó la lógica implícita —y las reglas— de la sociedad industrial, asumió la aventura del desarrollo y se incorporó a un nuevo grupo selecto, hasta alcanzar y desplazar a Gran Bretaña del centro del sistema.

El Tercer Mundo es el remanente de la sociedad tradicional que convive, y choca, con el desarrollo acelerado de los otros. Hoy, esa porción del mundo se ve obligada a elegir, como lo hicieron en su momento todos los que se beneficiaron de esa revolución, entre ingresar en la lógica de la sociedad moderna o caer en la espiral de la marginación y el fracaso.

El progreso indefinido de unas profundizó la brecha con las otras forjando las dos facetas de esa Revolución. Antes, las naciones se diferenciaban poco entre sí por su riqueza per cápita. Los historiadores que midieron el ingreso de las sociedades antiguas encontraron entre unas y otras variaciones menores, que dependían, básicamente, de su disponibilidad de recursos naturales; algunas contaban con bosques, tierras más fértiles o fuentes de alimentos y materias primas que les daban ventajas relativas que se conservaban a lo largo del tiempo hasta hacerlas parecer naturales o eternas. A veces, esas ventajas se perdían en guerras intestinas o se ganaban por conquista.

Lo más curioso para el observador moderno es que la magnitud promedio del ingreso en las sociedades tradicionales era semejante a lo largo de siglos y hasta de milenios. La riqueza se concentraba en los palacios de los señores, que gozaban de telas y perfumes exquisitos, pero esos privilegios encontraban los límites impuestos por la escasa capacidad social de producir más en las condiciones habituales. La tendencia secular del ingreso per cápita de las mayores naciones —que registra la riqueza disponible por habitante (independientemente de su distribución)— ofrece una línea casi horizontal antes de la Revolución Industrial. A partir de ese punto de quiebre, se lanza hacia arriba vertiginosamente.

Paul Bairoch estimó que el ingreso per cápita de los pueblos del siglo XVIII estaba en el orden de los 400 dólares. Algunas na-



ciones del Tercer Mundo se mantienen todavía alrededor de esos mismos niveles. En cambio, las más desarrolladas ya han llegado a los 20.000 dólares por cabeza y prometen seguir avanzando. Esto significa que un ciudadano del Primer Mundo dispone hoy de 50 a 100 veces más bienes (y servicios) que los que podían contar sus ancestros en el mejor momento previo a la Revolución Industrial[2].

La cantidad de bienes pierde sentido en estas comparaciones monetarias. Las sociedades del Primer Mundo no sólo disponen de más bienes (más allá de cómo estén repartidos) sino de bienes que las generaciones del pasado no podían siquiera imaginar. Cuando aumenta la riqueza, los individuos satisfacen primero sus necesidades básicas; luego, su demanda se desplaza a nuevos objetos y servicios. El milagro de la Revolución Industrial consiste en que ofreció esos bienes, y otros nuevos, en magnitudes y precios que permiten su utilización masiva. El teléfono y el avión, la computadora y el televisor, son expresiones de esa nueva riqueza. No existen como tales en la naturaleza; fueron creados por la inteligencia y no se los tendría sin la existencia del sistema fabril. Esos fenómenos cambiaron al mundo y cambiaron a la propia humanidad: permitieron que la sociedad terminara de ocupar el planeta y conquistara el espacio y el tiempo.

La Revolución nació en unas fábricas rústicas y pequeñas perdidas en un rincón del mundo. Hoy, ha sentado sus reales, para bien o para mal, en el orbe; su experiencia indica que la aventura del desarrollo exige la apuesta al crecimiento industrial.

El contenido productivo de la Revolución

Toda sociedad, en todo tiempo, necesita producir los bienes que utiliza para su supervivencia. Si Adán y Eva pudieron gozar de la oferta ilimitada de alimentos y abrigo que tomaban sin esfuerzo de una naturaleza tan generosa como los relatos gustan presentar, su suerte fue breve: una vez expulsados del Paraíso, ellos y sus descendientes, generación tras generación, tuvieron que ganarse el pan con "el sudor de su frente". La producción era simple y rutinaria: cosechar o transformar bienes requería del esfuerzo humano sobre la naturaleza. Cada sociedad tuvo que encontrar los recursos disponibles en su suelo y utilizarlos de acuerdo a su ingenio y sus posibilidades. El ingenio era escaso y las posibilidades menores. Las sociedades tradicionales se caracterizan por su

mínima disposición, o capacidad, para experimentar cambios en sus métodos productivos.

Durante miles de años los seres humanos repitieron las mismas tareas sobre las mismas fuentes naturales para obtener los mismos objetos. Los cambios en la forma de trabajo eran exasperantemente lentos cuando no inexistentes a lo largo de siglos. El sistema de producción de trigo y maíz, el cuidado del ganado y la producción textil muestran más similitudes que diferencias entre generaciones humanas distanciadas centenares de años entre sí. La rutina se sostenía en la experiencia; seguirla era fácil y seguro mientras que el cambio podía ser peligroso para los hábitos de entonces.

Las formas productivas tradicionales apenas permitían que las sociedades vegetaran en la pobreza. Es cierto que unos pocos podían gozar de ciertas riquezas adicionales, pero la inmensa mayoría social vivía acosada por el hambre y el desamparo. La casi totalidad de la población del mundo era campesina porque sólo la tierra daba de qué vivir; aun así, el enorme esfuerzo por arrancarle los alimentos deseados dejaba un mínimo excedente para atender a los pocos que habitaban las ciudades. A veces, ni siquiera eso. Francia, que era una nación privilegiada en Europa por su riqueza natural, conoció hambrunas colectivas a lo largo de toda su historia; todavía en el siglo XVIII, se contaron dieciséis años de hambre nacional, aparte de numerosas hambrunas locales. Uno de esos períodos de escasez de alimentos fue el caldo de cultivo de las grandes protestas contra la monarquía que desembocaron en la República. Iniciada la Revolución Industrial, Malthus se hizo famoso por una ecuación algebraica que postulaba que la oferta de alimentos no podría aumentar al ritmo de la población; la simple sospecha de que el cambio técnico podría modificar las condiciones de la producción escapaba al horizonte intelectual de la época.

Campesinos y artesanos aprendían desde pequeños las reglas de su trabajo, que repetían a lo largo de su vida mientras formaban a sus sucesores en la misma forma y para el mismo resultado: la producción reiterada e incesante de un reducido número de bienes que se consideraban el máximo posible de la riqueza. El conocimiento era limitado en magnitud y en extensión social; las rudimentarias técnicas en uso se transmitían como un secreto dentro de un mismo ámbito geográfico, de una corporación o de un local artesanal. Esa combinación de secreto y escasa capacidad de

inciativa permitió que Toledo se hiciera famosa por sus espadas, Limoges por sus porcelanas, Lieja por sus armas; pasaron siglos antes de que otros descubrieran la manera de lograr el mismo estilo o calidad, pese a la sencillez relativa de esas técnicas si se las mira desde la perspectiva moderna.

La producción requería el uso de energía, que durante milenios fue provista simplemente por el esfuerzo humano. La sociedad descubrió, luego, que podía utilizar animales con ese fin y comenzó a explotar caballos, bueyes o elefantes; el uso llevó a que el caballo fuera tomado como unidad de medida de la fuerza, unidad que se aplica todavía en los motores mecánicos que ofrece la industria moderna. Pasó mucho tiempo hasta que se descubrió que se podía captar la fuerza del viento y del agua para producir. Los primeros molinos de viento aparecieron en Europa hacia el año 1000 de nuestra era; no hace falta agregar que su capacidad para producir energía era tan pobre como rudimentaria era su confección

La Revolución Industrial está signada por el descubrimiento de la máquina de vapor, la primer fuente de energía sistemática, dirigida por la voluntad de su conductor, y que podía ofrecer una potencia infinitamente superior a todas las conocidas hasta entonces. Las primeras máquinas de vapor fabricadas por Watt no superaban demasiado en potencia a las fuentes naturales, pero se basaban en un principio distinto cuyo perfeccionamiento permitió muy pronto ofrecer más energía que nunca antes en la historia. La máquina de vapor de unos pocos caballos de fuerza fue perfeccionada hasta obtener la potencia de cientos y aun de miles de caballos. La energía se podía dominar y concentrar en un punto en el tiempo y el espacio; la producción contaba a partir de entonces con una palanca formidable. La Revolución Industrial comenzó aplicando el uso de la energía mecánica a la producción hasta transformar de raíz toda su lógica. Luego seguiría con el desarrollo de nuevas formas de creación y uso de la energía, desde la eléctrica a la nuclear; cada avance cambió el sistema de producción y la evolución de la humanidad. Todo comenzó en ese primer paso que consistió en descubrir que la energía podía ser captada, regulada y dominada por el hombre.

La máquina de vapor fue una de las primeras máquinas surgidas en el planeta, pero no la única que concretó el proceso de cambio. La producción se había realizado hasta ese momento mediante el trabajo humano, apenas ayudado por las toscas herra-

mientas que mejoraban lentamente a lo largo de la historia. Esa forma de producir fue reemplazada por la máquina. Esta, en esencia, consiste en un sistema que opera como antes lo hacía la mano munida de una herramienta. La tarea primordial de los artesanos era la textil, y por eso no parece casual que las primeras máquinas conocidas fueran las dedicadas a hilar y a tejer. La máquina de hilar y el telar mecánico multiplicaron la producción textil a magnitudes antes inconcebibles; el día que se hizo funcionar uno de esos artefactos conectado a una máquina de vapor, nació la Revolución Industrial. Esa interacción hizo avanzar la producción a pasos de gigante. Gran Bretaña necesitó muy pronto importar materia prima para abastecer sus máquinas y tuvo que encontrar mercados externos para colocar una oferta de hilados que jamás había imaginado. Y esa oferta seguía creciendo a medida que trepaba el número de máquinas en actividad y se perfeccionaban sus mecanismos.

La irrupción de la máquina revolucionó el sistema productivo, al igual que a la sociedad. La producción tradicional trabajaba con materias primas locales y atendía las necesidades de una comarca; sólo unos pocos productos de alto valor podían transportarse más allá de los límites de una aldea. La máquina exigió ampliar el ámbito geográfico de referencia dado que se debía traer materia prima a la fábrica desde distancias cada vez más grandes y alcanzar mercados cada vez más lejanos para colocar su producto. El viejo mundo de aldeas semiautónomas comenzó a crujir el día en que la aplicación de la máquina de vapor a la tracción de vehículos solucionó el problema. El ferrocarril, primero, y los buques a vapor, más tarde, hicieron posible ese desplazamiento masivo de mercaderías que creaba un espacio cada vez más amplio para el intercambio de bienes.

El mercado mundial no fue forjado por el capitalismo sino por la máquina de vapor. La aventura industrial es una apuesta productiva que se expresa en todos los ámbitos del trabajo y se relaciona con el devenir social y económico de una comunidad.

La interacción del sistema

Las primeras máquinas de hilar eran de madera y se rompían con facilidad. La máquina de vapor que las impulsaba era demasiado potente para esas estructuras rudimentarias. El problema se resolvió fabricándolas con hierro, lo que exigió el desarrollo de la

metal mecánica y la, todavía primitiva, industria siderúrgica. Para teñir los volúmenes crecientes de tejidos ya no alcanzaban las tinturas naturales y fue necesario recurrir a la química. La industria nació y creció como una estructura de encadenamientos crecientes, en la que cada nueva actividad imponía ciertas condiciones que impulsaban al resto.

El mayor poder de las máquinas de vapor exigía un hierro de mayor calidad y fomentó el descubrimiento de la producción de acero. La cantidad de materias primas necesarias para ello incentivaban la construcción de nuevos sistemas de transporte que, a su vez, pedían máquinas, acero, combustibles, instrumentos, para funcionar. La actividad fabril se fue extendiendo hacia áreas distintas, y avanzando en profundidad, a medida que nuevas máquinas y equipos ofrecían nuevos productos a ritmos y cantidades crecientes.

Así se forjó un fenómeno relevante del proceso histórico de la industria que reside en la estrecha relación que se origina entre sus partes; ese juego de influencias le otorga un carácter orgánico, es decir, sistémico. Del mismo modo que un ser humano es más que la suma algebraica de sus órganos, el concepto de industria abarca un complejo más dinámico —y distinto— que una fábrica o una suma de fábricas yuxtapuestas. Las actividades fabriles no existen en forma aislada ni independiente: se enlazan entre sí hasta formar una red de relaciones que orientan y refuerzan la marcha del conjunto. Los famosos eslabonamientos de la estructura industrial son un factor decisivo de su evolución, tan esencial como difícil de medir mediante variables de orden cuantitativo.

En las primeras etapas de la Revolución Industrial esas conexiones eran naturales y ocurrían casi espontáneamente, extendiendo sus efectos a otras ramas así como a todos los elementos que conforman las llamadas economías externas (transporte, energía, comunicaciones, etcétera).

La onda de acción de la Revolución Industrial se fue ampliando, basada en ese proceso y en el impacto de ciertos núcleos dinámicos en su seno. El núcleo textil —el primero que actuó como tal— fue desplazado por el complejo metal mecánico; la siderurgia y los ferrocarriles fueron elementos motores del desarrollo en la segunda mitad del siglo XIX. El descubrimiento de la electricidad fue otro paso esencial que creó un nuevo núcleo dinámico y una nueva lógica productiva hacia fines del siglo pasado; la electricidad ofrecía una forma de energía más flexible, con un rango de potencia mucho más amplio, que dio lugar a un cambio en la gama de productos posibles y a una modificación profunda en los propios talleres fabriles. Su impacto fue tan grande que se lo dio en llamar Segunda Revolución Industrial aunque se trataba, más bien, de una revolución en la revolución: la modificación drástica de todas las formas productivas que originó estaba basada en la profundización de la misma lógica de la Primera: utilizar el control de la energía para mover un número creciente y cada vez más diversificado de máquinas que debían aumentar y mejorar la producción.

Las revoluciones se sucedieron desde fines del siglo XIX y fueron tomando ritmos propios en ámbitos específicos mientras sus efectos se extendían a otros ámbitos productivos y sociales. El motor a explosión forjó una nueva etapa de la industria; muy pronto reemplazó a la máquina de vapor, generó el automóvil y creó un complejo mecánico petrolero que sería una de las bases del desarrollo productivo del siglo XX. El motor a explosión revolucionó la industria al mismo tiempo que conmocionó los métodos productivos en el taller en otra revolución (en este caso, organizativa) que se conoció como fordismo. La fabricación de automóviles a lo largo de una cadena fue un cambio mayor en la organización productiva (permitida por las nuevas tecnologías) que transformó todo el sistema y multiplicó su eficiencia. A ello se sumó el esfuerzo por dividir y regular al máximo las tareas de los operarios, conocido como taylorismo. Ambos procesos llevaron a nuevos límites la lógica de la producción.

El fordismo, junto con el taylorismo, empujaron la división de tareas en la práctica fabril hasta límites insospechados. La división del trabajo como fuente de mayor productividad estaba desarrollada ya en los textos de Adam Smith, pero su extensión a los movimientos elementales era una revolución más de la revolución fabril. Esa práctica, que despertó la oposición obrera y la crítica social por la deshumanización del trabajador, abrió el camino, paradójicamente, para que cada una de esas tareas, ahora desmenuzada por el análisis técnico, pudiera ser reemplazada por una máquina. El robot moderno es el descendiente legítimo de la división del trabajo llevada a su extremo por Ford y Taylor. A medida que las tareas complejas que realizaba un operario eran divididas en movimientos cada vez más elementales, se podía comprender su articulación y crear una máquina que las reprodujera. La misma lógica está actuando ahora sobre los pro-

cesos de cálculo y decisión que pueden ser realizados por una computadora.

La producción en serie requería la estandarización de cada pieza y un grado de precisión muy superior al aplicado hasta entonces. La producción fabril tuvo que avanzar en esa precisión hacia límites cuyas fronteras comienzan a apreciarse en el presente. Numerosas piezas se fabricaban en dimensiones que se medían groseramente en centímetros y cada unidad era distinta de la otra; desde ese punto de vista, las primeras fábricas heredaron el modo de accionar de los talleres artesanales y sus máquinas fabricaban los conjuntos adaptando cada pieza a las demás. El "sistema americano de manufacturas" consistió en imaginar la producción de piezas iguales que fueran, por eso, intercambiables, para agilizar el armado del producto final. Ese método mostró su eficiencia y exigió ajustar las medidas de cada pieza a unidades milimétricas, primero, y a décimas de milímetro, más tarde. La industria continuó perfeccionando sus métodos (y sus sistemas de medida) en un proceso que ya desembocó, tras sucesivas revoluciones, en avances insólitos. Los modernos circuitos integrados son producidos con precisiones de millonésimas de milímetro en fábricas que se parecen más a un laboratorio y que arrojan millones de ellos sin error.

Ningún artesano tradicional podría haber logrado, ni siquiera imaginado, ese grado de precisión que permite a los expertos penetrar en el mundo de los átomos, medir las distancias a los astros o enviar hombres a la Luna. Esos avances, que ya apenas asombran, no hubieran sido posibles sin la industria.

Las revoluciones se suceden. El siglo XX cuenta en su haber con la del transporte (cuyas mayores expresiones son el avión y la nave espacial), la nuclear, la de las comunicaciones y la informática. Cada una de ellas marca un nuevo paso de gigante, un avance que sólo es posible sobre el camino trazado desde hace ya más de dos siglos por la primera revolución y que extiende y profundiza sus efectos.

La lógica de la Revolución Industrial terminó desbordando el antiguo marco del taller. La agricultura fue renovada con los mismos criterios productivos de aplicación de máquinas y tecnologías hasta que su oferta se multiplicó y diversificó; el agro moderno es tan fabril como la industria si se toma como indicador la lógica productiva que se aplica en lugar del espacio físico en el que ocurre la tarea. Hoy, los Estados Unidos tienen menos del 3% de su población viviendo en el campo, pero ese reducido número de

trabajadores produce bienes agrarios para toda la nación y excedentes de magnitud para exportar.

El fenómeno se fue ampliando a todos los aspectos, y ya no es posible imaginar el comercio ni los servicios sin la revolución productiva creada por la industria. La llamada sociedad "postindustrial" no es más que la que surge de la extensión de la lógica industrial a toda la lógica social, de modo que la participación de la fábrica tradicional se reduce en un conjunto en el que los servicios se transmutan en fábricas. Al extenderse a todos los ámbitos de la vida social, la Revolución Industrial se expresa como una fuerza que superó su ámbito inicial para convertirse en una revolución productiva, que reorganiza toda la sociedad.

El todo es cualitativamente diferente a la suma de las partes. Del mismo modo que un rompecabezas sólo se resuelve cuando cada pieza ocupa el lugar y la posición que le corresponde, el sistema industrial sólo surge cuando cada planta fabril está ubicada y en interacción con un conjunto mayor. La inversa es igualmente cierta, como se aprecia en la acumulación superpuesta de plantas fabriles, propia de muchas naciones pobres, que no siempre alcanza para iniciar y consolidar un proceso industrial dinámico y sostenido. El término "enclave" ha servido muchas veces para describir esos casos de una manera gráfica.

La difusión de la Revolución

A partir de la Revolución Industrial inglesa, un cierto número de naciones decidió seguir esa misma vía para acceder a la riqueza o al poder en la competencia mundial. Cada una asumió un camino propio, pero que debía cumplir ciertas pautas objetivas exigidas por el fenómeno fabril. Esos ensayos no siempre fueron conscientes, en el sentido intelectual de reconocer por anticipado las causas y efectos del proceso; la mayoría de las veces avanzaron por tanteos hasta tener éxito y adaptar sus sociedades a los dictados de la lógica industrial. De más está decir que tuvieron que luchar contra los intereses creados y las ideas heredadas y que, en casi todos los casos, el cambio no se limitó, ni podía limitarse, a la inserción de la industria en el antiguo panorama. La hegemonía del nuevo sistema implicó siempre cambios sociales, políticos y económicos. Esos cambios pudieron ocurrir en forma gradual y civilizada o a través de guerras y procesos revolucionarios. La evolución seguida por los escandinavos se acerca más al primer extremo

de esa gama mientras que la de las grandes naciones de Europa continental se aproximó más a sus pautas violentas. La Revolución Industrial fue una profunda transformación técnico-productiva acompañada por una revolución social.

Seguir el derrotero de la primera nación no fue fácil. Desde mediados del siglo XVIII, Gran Bretaña fue consciente de su nuevo poder y tomó medidas para conservar su primacía. Por un lado, incentivó la creación e instalación de fábricas; por otro, cuidó su monopolio. El gobierno de Londres prohibió, bajo severas penas, la exportación de máquinas y la emigración de técnicos que pudieran replicar el proceso en otras naciones. Los expertos eran detenidos en los puertos para impedir su salida de acuerdo a leyes dictadas por Jorge I y Jorge II. La prohibición de exportar máquinas se mantuvo más de medio siglo, hasta 1825.

Otras naciones interesadas se vieron obligadas a organizar tareas de espionaje y contrabando para obtener esas máquinas que se relacionaban de modo cada vez más evidente con el poder y la riqueza. Los continuos esfuerzos de los franceses en ese sentido, y las persistentes represalias británicas, trazan una historia de conflictos por el control de la técnica que continúa hasta el presente; las leyes de patentes y los esfuerzos por controlar las tecnologías "sensibles" por parte de algunas naciones desarrolladas, que desean mantener su hegemonía, son herencia directa de aquellos fenómenos observados desde fines del siglo XVIII.

La difusión de las ideas industriales a través del Canal de la Mancha en los siglos XVIII y XIX era relativamente fácil. Una larga historia de migraciones cruzadas otorgaba la suficiente permeabilidad a esos movimientos que fueron permitiendo dicha transmisión. Aun así, la industria sólo se trasladó hacia donde encontró terreno fértil, abonado por la actitud de las autoridades y el interés de determinados agentes dinámicos dispuestos al cambio. Las diferencias entre la evolución de las naciones de la Cuenca del Ruhr y otras, como España e Italia, en el siglo XIX, señalan que la espontaneidad del avance fabril en una nación no puede darse por sentada.

Un motivo fuerte del impulso industrial provino de la voluntad de poder de las grandes naciones de Europa. El descubrimiento fatal fue que el avance fabril de Gran Bretaña acrecentaba su poderío militar, porque permitía producir armas cada vez más potentes que definían la hegemonía nacional. Desde tiempos inmemoriales se sabía que el poder de la espada era grande, pero que su uso requería el fabricante de espadas. Los nuevos armamentos, cada vez más potentes, pedían una base productiva compleja y mucho más sofisticada que la antigua actividad artesanal. El poder de las armas era el poder de producirlas y ambos se basaban en la nueva capacidad fabril, la misma que ofrecía ese exceso de bienes que inundaba el planeta. La industria surgió como la fuente del poder y la riqueza frente al mundo tradicional, esa fue una razón para que diversos gobiernos, desde Napoleón hasta Bismarck, fomentaran la industrialización. Comenzaban interesados en el poder nacional que derivaba en la fabricación de armas, hasta encontrar muy pronto que ese objetivo pedía la instalación de plantas mecánicas, siderúrgicas, químicas y otras. El objetivo primario del poder contribuía a tejer toda la trama fabril.

El monopolio original de Gran Bretaña no fue roto por el mercado sino por la vocación de poder de otras naciones. La industrialización se impuso en numerosas sociedades porque la convergencia de fuerzas que la apoyaban logró el respaldo decisivo de gobiernos que encontraban en ella los fundamentos de la supervivencia nacional. El histórico equilibrio relativo entre las potencias de Europa se reconstruyó sobre nuevas bases a partir de esa carrera hacia la industria y el poder que dio lugar a guerras cada vez más feroces hasta que resultó absorbido por las demandas pacíficas de la producción.

El siglo XIX conoció otro caso de industrialización y el único que culminó por entonces fuera de Europa: el que produjo el avance sostenido de los Estados Unidos hacia la hegemonía mundial. Los Estados Unidos tenían ventajas relativas que se asemejaban, o superaban, a las de otras potencias europeas en términos de contactos culturales y personales con Gran Bretaña; esa nación tuvo una extraordinaria oportunidad de incorporar el conocimiento fabril desde los primeros momentos gracias al flujo de emigrantes y los lazos estrechos con su antigua metrópoli. Aun así, es destacable que ese proceso tardó en ser asumido por algunos líderes norteamericanos, retardo que no afectó a los resultados históricos pero que merece ser rescatado para comprender el fenómeno.

Thomas Jefferson, uno de los padres fundadores de los Estados Unidos, exhibe las vacilaciones de esa época entre la élite de la nación que adoptó el sistema fabril hasta sus últimas consecuencias. En un primer momento, Jefferson mostró una curiosa resistencia a las manufacturas en nombre de quienes trabajan la tierra, que forman, decía, "el pueblo elegido por Dios"; sus *Apuntes sobre Virginia*, de 1785, combinan una visión moral de la agricultu-

ra como fuente de "virtudes rurales" y la manufactura como factor de vicios, con la idea, de orden más económico, de explotar las ventajas comparativas en el intercambio: "mientras tengamos tierra que cultivar no deseamos ver a nuestros ciudadanos trabajando en un taller o un telar ... dejemos que nuestros talleres sigan estando en Europa". Jefferson parecía seguir los consejos de Adam Smith, que advertía a los norteamericanos en 1776 que sería una locura dirigir el capital a las manufacturas[3].

Esa visión, forjada por los fisiócratas y retomada en una versión distinta por los economistas ortodoxos, se repitió en diversos rincones del planeta. Resurgió en Gran Bretaña, cuando la élite tradicional se preocupó por ciertas consecuencias del avance fabril, y encontró intenso eco a orillas del Plata, donde expresiones como esas se perciben hasta hoy. Allí donde lograron eco, el avance industrial se vio afectado.

El mérito de Jefferson consiste en que no quedó atado a esa idea. Un viaje a Gran Bretaña en 1786 le permitió observar la máquina de vapor actuando; asombrado por ella, recapacitó sobre el tema que ya generaba las preocupaciones de sus connacionales. En 1789, alguien logró contrabandear de Gran Bretaña a los Estados Unidos una copia de un telar mecánico, que alimentó los primeros ensayos en América. Cinco años después, Hamilton presentó al Congreso su "Informe sobre Manufacturas", en el que propuso iniciar esas nuevas actividades en la nación. La idea central estaba en marcha antes de que la brecha se hiciera gigante.

Todavía en 1800 John Adams creía que "los Estados Unidos no producirán suficientes manufacturas para su propio consumo en los próximos mil años". Aun así, las nuevas ideas se abrían paso con fuerza. En 1816, Jefferson afirmaba que los treinta años transcurridos desde sus escritos anteriores habían cambiado las circunstancias; ahora, decía, "quienes se oponen a la fabricación nacional deben de abogar por que dependamos de una nación extranjera o por que nos vistamos con pieles y vivamos como bestias salvajes en cuevas y cavernas". Su balance no dejaba opción; había que elegir entre industria o dependencia[4].

Entre 1830 y 1850, los Estados Unidos tendieron 50.000 kilómetros de vías férreas, más que todas las que instalaría la Argentina en las siete décadas siguientes. Los eslabonamientos productivos obraron de modo que esa demanda forjó su poderosa industria mecánica y siderúrgica. La expansión fabril se fue extendiendo hacia las ramas más diversas gracias al espíritu técnico y

la iniciativa norteamericana, hasta que la Guerra de Secesión consolidó la hegemonía del sistema. Esa Guerra, una de las mayores y más sangrientas del siglo XIX, terminó con las resistencias directas e indirectas al avance de la lógica fabril en todo el territorio de esa nación, que ya a comienzos del siglo XX se había convertido en una potencia mundial.

Los que arribaron tarde

Fuera del "núcleo duro" de Europa occidental y los Estados Unidos, sólo hubo dos naciones importantes que asumieron la necesidad de la industria como modo de supervivencia y soberanía hacia fines del siglo XIX: el Japón y Rusia. De sus historias cabe destacar someramente algunos aspectos que pueden interesar para el caso argentino.

El Japón era uno de los Estados más aislados del mundo exterior en el siglo XIX hasta 1853, año en que llegó a sus costas un navío norteamericano, al mando del comodoro Perry; la cañonera exhibió el poder de sus armas y el emperador se vio obligado a firmar un "Tratado de Comercio y Amistad". El comercio era la alternativa a la guerra. El Japón se comprometió a llevar sus aranceles a un rango de entre 5% y 10%, y en 1866 tuvo que unificarlos en 5%, por otro tratado de "amistad"; esa primera cesión de soberanía fue seguida por otras. En 1863, 3.000 soldados británicos se estacionaron en Yokohama mientras Londres pedía construir una base militar sobre terrenos que debía donar el gobierno japonés.

Las potencias imponían la división internacional del trabajo para colocar sus excedentes fabriles en mercados externos. Para pagar esas importaciones masivas que desalojaban a los artesanos locales, el país se endeudó con los centros financieros de Europa, a los cuales pagaba elevados intereses; por esa vía fue perdiendo jirones adicionales de soberanía en cada negociación, a semejanza de lo que ocurría en esa época (y no solo en esa época) en diversos países de América latina.

La reacción no se hizo esperar. Un golpe palaciego reemplazó al emperador y dio lugar a una alianza política que ensayó la forma de recuperar el poder nacional. La respuesta sólo podía ser productiva. El gobierno comenzó una era de reformas educativas, militares y económicas con ese fin; en 1870, prohibió a los gobiernos (clanes) locales que tomaran créditos externos e inició un estricto control para destinar esos fondos al desarrollo nacional. El

Japón percibió que debía poseer esas industrias que daban el poder a Occidente y que ese objetivo requería aprender los métodos productivos. Miles de japoneses fueron enviados a estudiar a las grandes naciones fabriles, mientras el gobierno contrataba especialistas para educar en temas técnicos a su población.

Como no podía aplicar el proteccionismo, el gobierno encaró directamente la instalación de fábricas y la difusión local de la tecnología. El activismo estatal compensó los problemas de la apertura obligada. Cuando el sistema comenzó a consolidarse, el gobierno vendió esas plantas a las familias tradicionales de la élite local (los *zaibatsu*). Los grandes empresarios industriales del Japón nacieron de las decisiones públicas que crearon y repartieron esas fábricas.

La historia japonesa señala la temprana importancia que se dio al control y manejo local de los procesos productivos. No sólo se trajeron máquinas del exterior sino que se intentó en todo momento el aprendizaje del sistema fabril y de la tecnología. En 1885 se creó el Ministerio de Industria con ese fin, y ya en 1893 se desarmó una locomotora importada para reconocer sus partes y aprender sus métodos de fabricación. En 1899 el país recuperó su soberanía aduanera; en un par de décadas había adquirido el poder fabril suficiente para proteger su soberanía. En 1905 el Japón era una pequeña potencia imperial que declaró la guerra a Rusia para extender su dominio a una zona de influencia en el extremo Este del Asia[5].

La inserción del sistema industrial en una sociedad de orden feudal no fue digerida fácilmente. El Japón comenzó a expandirse más allá de sus fronteras impulsado por un sistema político que no trepidó en ensayar la conquista militar de una amplia región del Asia en las décadas del treinta y del cuarenta. Esa aventura lo llevó a la guerra con los Estados Unidos y a una derrota militar que le costó, aparte de millones de muertos, la destrucción de casi toda su capacidad fabril bajo el bombardeo norteamericano. Irónicamente, fue el general Mac Arthur, como comandante de la fuerza de ocupación, quien exigió que se aplicara una reforma agraria, una reforma empresaria y una limitación constitucional al desarrollo militar; esas medidas destruyeron la antigua alianza de poder y dieron lugar al avance de una nueva coalición pacífica basada en la industria como fuente de progreso.

El avance japonés en las tres décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial logró convertir a esa nación en un modelo de desarrollo, al mismo tiempo que la ubicó entre las mayores potencias mundiales. No todos compartían el optimismo de algunos líderes. Una misión de expertos enviada por el gobierno de los Estados Unidos poco después de la Guerra llegó a la conclusión de que ese país, pequeño, superpoblado, sin recursos naturales, "no tenía salida"; era conveniente, concluía, "dejarlo abandonado a su triste suerte".

En un cuarto de siglo, el Japón instaló una industria siderúrgica de dimensión semejante a toda la establecida en los Estados Unidos desde el siglo XIX y emprendió una intensa puja con esa potencia. Debido a su falta de recursos, el Japón importaba el mineral de hierro de Australia y el carbón de Malasia, a miles de kilómetros de sus costas, hasta las usinas que construyó sobre los puertos para reducir el costo del transporte; el acero producido con esas materias primas era exportado a los Estados Unidos, cruzando nuevamente miles de kilómetros, donde era competitivo en precios (y en calidad) con la oferta local, sentada sobre los enormes yacimientos domésticos.

La integración de objetivos entre el gobierno, los grupos empresarios y los funcionarios y técnicos japoneses permitió acciones coordinadas en busca de ese objetivo que maravillaron, posteriormente, a los observadores. La prensa especializada de los Estados Unidos comenzó a hablar de *Japan Inc.*, como forma de sugerir que ese país funcionaba como una empresa, cuyos cuadros trabajaban para el objetivo del desarrollo nacional del mismo modo que los gerentes norteamericanos trabajan para aumentar los beneficios y el tamaño de las compañías que los contratan.

La Revolución Industrial japonesa fue una revolución productiva organizada con la cooperación de distintos grupos sociales que afectó a todo el sistema político y económico hasta lograr el éxito. El resultado fue la consecuencia de esa organización amplia que afectó a los más variados ámbitos sociales para que la industria se consolidara.

Rusia fue un caso muy diferente. El gobierno del zar reconoció con demora la importancia de la industrialización y sólo logró aplicar reformas tardías e insuficientes. Las primeras y mayores implantaciones fabriles en Rusia, a fines del siglo XIX y comienzos del XX, fueron realizadas por capitales externos; esos propietarios "ausentistas" exhibían un fuerte predominio de la perspectiva financiera y escasa predisposición a expandir sus actividades fabriles una vez logrado el monopolio del mercado local. El atraso de

la sociedad rusa, adonde no llegaban las reformas laterales del sistema industrial, coexistía con enormes talleres que concentraban en el momento previo a la Revolución de 1917 dos millones de obreros. La cuarta parte de los obreros rusos trabajaba en fábricas de más de diez mil personas, frente a sólo el 8% que estaba en esa situación en la industrializada Alemania[6].

El injerto de esas enormes estructuras fabriles en una sociedad atrasada, de mayoría campesina y dirigida por una élite despótica e incompetente, generó consecuencias explosivas. La derrota de Rusia en la guerra con el Japón, primero, y con Alemania, después, desnudó la incapacidad del régimen y alentó un proceso revolucionario que destruyó las bases sociales del antiguo imperio de los zares. La guerra civil que siguió terminó de destruir la mayor parte de la industria existente y eliminó la casi totalidad de los obreros y técnicos locales. Había que empezar de nuevo.

A mediados de la década del veinte, consolidado el gobierno comunista, se inició una polémica sobre las vías posibles del desarrollo ruso entre quienes querían apoyar la producción campesina y quienes sostenían un enérgico desarrollo industrial. Por primera vez en la historia, la polémica incorporó el tema de qué ramas convenía apoyar primero y por qué. En los ensayos de otros países se había dado por sentado que el desarrollo fabril debía seguir el mismo camino que el británico, desde la rama textil hacia las otras; la imagen histórica era tan fuerte que confundía la experiencia de una nación con un dato objetivo. Finalmente venció la posición de apoyar el desarrollo acelerado de la industria basado en las ramas pesadas, que debían construir, a su vez, los equipos para las demás.

El gobierno soviético lanzó el plan de industrialización más ambicioso que se hubiera conocido hasta entonces y logró implantar en un período muy breve una gran industria siderúrgica y un sector productor de ciertos bienes de capital. El acelerado avance industrial del período 1927-1941 (año de la invasión alemana) sentó las bases para la defensa de la nación durante la Segunda Guerra Mundial; esa estructura fabril permitió construir tanques, armas y aviones para las tropas soviéticas. Luego de la Guerra, y de una nueva y gigantesca destrucción de fábricas y de vidas humanas, Moscú retomó el camino anterior, fortaleciendo sus ramas pesadas y su industria militar. Si pareció que había logrado ciertos éxitos en esa tarea, el balance comienza a ser trazado nuevamente a la luz de los resultados que se observan a partir de la crisis de los últimos años.

Es probable que la experiencia de la Unión Soviética quede como un modelo de la posible frustración de las posibilidades de avance con el sistema industrial debido a la negativa a aceptar ciertas reglas de su funcionamiento. La planificación rígida desde un centro que no admitía discusión sólo podía operar sobre ramas fabriles con tecnología muy simple y conocida; el plan podía definir la cantidad de acero a producir y controlar su cumplimiento dentro de ciertos límites. En cambio, no podía alentar la innovación industrial ni controlar el avance de las nuevas ramas que exigen un componente apreciable de tecnología y un grado más elevado de autonomía de decisión. No parece casual que setenta años de industrialización acelerada en la Unión Soviética no hayan llevado a que esa nación inventara un solo producto nuevo, ni resulta casual que tampoco haya incorporado las ramas modernas de la electrónica y la informática.

La oposición real a la industria no provino de sectores tradicionales, terratenientes, comerciales o financieros, sino de la lógica misma de funcionamiento de una burocracia tan poderosa como ignorante, que no se mostraba dispuesta a ceder sus derechos a los técnicos, especialistas y agentes del cambio económico y social requerido por el sistema industrial.

La excepción que confirma la regla son los avances en el ámbito militar, donde el gobierno soviético concentró notables esfuerzos para mantener su poder. El desarrollo de la industria nuclear y de la capacidad de fabricar bombas atómicas, así como el primer satélite de la Tierra (el *Sputnik*), mostraron los resultados que se podían obtener, tanto como la incapacidad de asegurar que ese proceso continuara. Luego del primer impacto, la Unión Soviética perdió su liderazgo en el desarrollo de satélites y mostró notables dificultades incluso para sostener la posición alcanzada.

El aislamiento forzoso de la Unión Soviética respecto del mercado mundial contribuyó a ese fracaso. La industria local tuvo que copiar los diseños de sus contrapartes occidentales, pero no siempre disponía de los equipos, los expertos y la consiguiente capacidad técnica para hacerlo bien. La exigencia de fabricar cantidad de máquinas sin contar con los equipos apropiados (que no se podían importar), sumada a la falta de estímulos para ello, generó una producción industrial tosca, de baja calidad y poca precisión. La mejor forma de evitar la repetición sistemática de todos los pasos dados por la Revolución Industrial desde su origen, hace más de dos siglos, reside en la aplicación creativa de las máquinas y la

tecnología existente en las naciones ya industrializadas. Ese uso puede hacerse de muchos modos (importaciones legales o no) pero no puede pasarse por alto si se quiere saltar etapas. Los dirigentes chinos lo aprendieron después de pagar un elevado costo social por los intentos masivos de industrialización "con sus propias fuerzas", como llamaban a esos procesos forzosos de instalación de industrias a partir de la nada en los años aciagos del "Gran Salto Adelante".

Equivocados o no, los pueblos que quisieron industrializarse tuvieron que afrontar el esfuerzo necesario para superar el desafío. El proceso pudo ser más fácil o más difícil, pero nunca resultó espontáneo. El esquema sintético de Rostow, que supone un progreso continuo a ritmos diferentes, sólo resulta válido después que el fenómeno fabril se impone quebrando el sistema anterior.

Las imágenes históricas

Cada caso de avance industrial proyectó una imagen y generó un intento de copia por parte de otras naciones. El modelo británico transmitió la idea de que la industrialización comenzaba con la rama textil y el uso del vapor; no es casual que ambos fueran tomados como símbolos del cambio en las naciones que decidieron asumir ese rumbo. Solo la inercia del pensamiento permitió que esa misma imagen se mantuviera más de un siglo; recién después de la Segunda Guerra Mundial algunos comenzaron a descubrir que no era necesario iniciar la industrialización con la rama textil, frente a la convicción generalizada de que las naciones desarrolladas marcaban el camino que debían seguir, palmo a palmo, las restantes.

Los resultados prácticos de la experiencia soviética dieron paso a una nueva imagen no menos presente en el panorama mundial desde entonces; los expertos comenzaron a afirmar que la industrialización debía comenzar por la industria "pesada", y numerosas naciones ensayaron ese camino. Esa pasión por la siderurgia logró que la instalación de un alto horno se convirtiera en un elemento de prestigio nacional, más apreciado a veces que la bandera u otros signos clásicos de soberanía. Adicionalmente, la experiencia de la Unión Soviética creó la imagen de que se podía instalar la industria a través de un plan; más aún, esa imagen era tan intensa que hasta se suponía que el plan debía ser "quinquenal". La planificación y la siderurgia se convirtieron en sinónimos de industrialización, repitiendo la actitud del pasado, que veía a la rama textil como iniciadora del camino fabril. El brillo de la forma superaba a la importancia real del contenido.

Hoy, la electrónica, la informática y otras ramas de avanzada transmiten la imagen de que ellas son las parteras del nuevo mundo; al mismo tiempo, las actividades de servicios aparecen como reemplazando a la industria, y ambas ideas alientan nuevas confusiones sobre el proceso histórico nacido con la Revolución Industrial al destacar un aspecto del conjunto por encima de su lógica de funcionamiento.

Las nuevas ramas son necesarias pero, al igual que las anteriores, se basan sobre la acumulación de conocimientos y las estructuras físicas creadas por todo el proceso fabril anterior. Dominar la industria es dominar la tecnología y forjar una base productiva capaz de interactuar sólidamente en un contexto nacional. No se necesita disponer de todo el espectro fabril en el seno de una nación; de hecho, pocos países lo tienen, si hay alguno. Lo esencial es disponer de la capacidad de cambio y crecimiento que ofrece el manejo técnico y dinámico de una estructura fabril. Hoy en día, ese manejo ni siquiera debe limitarse a las ramas propiamente industriales porque la misma lógica se ha extendido a las otras actividades productivas, desde el agro y la minería hasta los servicios. En todas, lo característico es la aplicación de máquinas, métodos y tecnologías en permanente cambio que buscan perfeccionar el proceso y sus resultados.

Las naciones que se desarrollaron lo comprendieron o lo descubrieron en el curso de ese camino. El contrabando de las primeras máquinas inglesas llevó a copiarlas primero, y a mejorarlas después, tareas para las cuales hacía falta conocer la tecnología y avanzar en el dominio de campos como la mecánica o la química. El intento dinámico de copiar desembocó, siempre que fue exitoso, en la reforma de todo el sistema productivo en cada una de las naciones que emprendieron ese camino, aunque algunas comenzaron sus tanteos con la rama textil y otras con la industria pesada.

La experiencia fue bien capitalizada por las naciones del Sudeste asiático, que tomaron a las exportaciones textiles como un primer paso limitado para saltar de inmediato a otras producciones en el espectro fabril. Ese salto fue tan rápido que ya casi se ha olvidado que Corea, igual que el Japón, inició su industrialización exportando tejidos hace apenas tres décadas. Asumir ese proceso de cambio le permitió pasar rápidamente de una etapa a la

otra a lo largo de un camino que otras naciones recorrieron en períodos muchísimo más largos.

Se necesitó un siglo desde que se inició la Revolución Industrial para que Gran Bretaña duplicara su producto per cápita. Los Estados Unidos repitieron ese camino a un ritmo tal, en el siglo XIX, que sólo necesitaron medio siglo. Luego de la Segunda Guerra Mundial, el Japón tardó algo más de dos décadas y Corea sólo una para lograr los mismos resultados. Como en tantas otras alternativas, copiar resulta más rentable que inventar cuando se copia y se adapta con ingenio.

Los modelos de desarrollo existen y son posibles de repetir si se toman las medidas adecuadas y necesarias. El problema radica en que esas medidas no vienen de afuera de cada nación; deben ser asumidas por un grupo o alianza social y llevadas a cabo con decisión y firmeza. Gershenkron decía que en todos los antecedentes exitosos se observaba cierto "fervor religioso"; la fe en que el éxito está en el porvenir y no en el pasado social. Galbraith, desde otro punto de vista, dedujo de su experiencia en la India que hay países que no se desarrollan porque no quieren; el hábito de la pobreza y las rutinas de grandes grupos sociales explican (aunque no justifican) el inmovilismo[7].

Las resistencias a la industria

La industria no avanzó sin enfrentar resistencias. Ellas surgían (y surgen) de intereses opuestos a su avance —o afectados por él—, porque fueron distintos en cada lugar y en cada oportunidad. Más significativo resulta que también se la enfrentó en muchas ocasiones por el temor al cambio, la inercia social o la confusión entre los distintos aspectos del fenómeno.

Las máquinas permitieron la explotación de los trabajadores en condiciones no imaginadas en la historia y generaron la reacción de éstos. Curiosamente, algunas de esas primeras protestas no fueron contra el sistema económico y social que toleraba esa explotación, sino contra la máquina que parecía corporizar la sustancia del mal. Una de las primeras acciones de ese tipo se produjo en 1791, apenas iniciada la Revolución Industrial, cuando una turbamulta de tejedores atacó una de las mayores fábricas existentes hasta quemarla totalmente. A partir de esa experiencia, el movimiento *ludista* se dedicó a destruir las máquinas en la Gran Bretaña de comienzos del siglo XIX con el mismo fervor con que lo

hicieron otros en Francia y en otros lugares de Europa continental en esos años[8].

Las relaciones sociales que surgían con las máquinas eran confundidas con las propias máquinas, hasta que los movimientos obreros aprendieron a distinguir entre éstas, sus dueños y el funcionamiento del sistema. Carlos Marx fue uno de los pioneros en el esfuerzo por distinguir ese nuevo fenómeno técnico del proceso social que lo acompañaba, aunque su énfasis en el segundo terminó por convencer a sus seguidores de la necesidad de una revolución distinta a la que, quizás, él mismo imaginaba en su prolijo detalle de cada uno de los aspectos técnicos de la actividad fabril, que veía con admiración.

Los obreros no fueron los únicos que se opusieron. La construcción de ferrocarriles, que unificó el mercado nacional británico, era objetada por gran parte de los propietarios de tierras a pesar de que, en definitiva, fueron beneficiados con ese desarrollo. En 1825 el Parlamento inglés rechazó un proyecto de ferrocarril que uniría a Liverpool con Manchester debido a la férrea oposición de los terratenientes; éstos recitaban una amplia lista de inconvenientes del nuevo invento para justificar su negativa: las chispas emitidas por las locomotoras incendiarían las casas; las vacas dejarían de dar leche, por su terror frente al paso del monstruo mecánico, y los pájaros morirían por el humo[9].

El avance del ferrocarril logró superar esas críticas, que se repitieron, sin embargo, en otras naciones. Las protestas contra el tendido de las primeras líneas férreas en la Argentina no eran de índole muy distinta de las adelantadas por esos honorables caballeros británicos pocas décadas antes.

A fines del siglo XIX la élite británica desplegó una revalorización de la vida agraria y una negativa a las consecuencias más indeseables para ella, de la actividad fabril que marca el enorme conservatismo social de aquella nación donde nació la Revolución Industrial. La aristocracia británica, que había sido desplazada pero no suprimida por el avance fabril, comenzó a trazar una pintura idílica del ambiente rural, a reclamar contra la barbarie y la violencia del sistema fabril, esperando un regreso a los *ludistas*. Ese tipo de discurso, que condenaba el "progreso" en nombre del "orden, la armonía y la tranquilidad" (como explicaba un escritor del siglo pasado) se repitió a lo largo del siglo XX, acompañando el retroceso relativo de la economía británica; el triunfo del neoconservadorismo a fines de la década del 70 llevó esas ideas a su apoteosis[10].

Gran Bretaña ofrece un caso único en ese sentido porque todas las naciones que ingresaron en la Revolución Industrial muestran signos inequívocos de la irreversibilidad del proceso; no hay posibilidades de marcha atrás. Las pujas entre criterios opuestos sólo ocurren allí donde el cambio no transcurrió de modo completo. En todas las experiencias históricas las resistencias fueron continuas, igual que los esfuerzos para imponer el sistema. Una y otra vez aparecieron grupos y sectores sociales opuestos por las más variadas razones a la extensión de la industria. De allí que el avance de ésta requiera cierta fuerza política para imponerse, además de una comprensión cuidadosa de los elementos necesarios para la victoria, como el fenómeno tecnológico y las condiciones sociales mínimas de su implantación.

El mito de Prometeo

El descubrimiento de la máquina no fue producto del sistema fabril (aunque contribuyó a construirlo) sino de la tecnología. La máquina de vapor, igual que la lanzadera, la máquina de hilar y los aviones a reacción, resultaron de la aplicación del conocimiento humano a la naturaleza. La industria que revolucionó la sociedad es una consecuencia de la tecnología.

La tecnología es un término tan repetido como poco definido. Puede decirse que es el conocimiento aplicado, para diferenciarla de la ciencia (que es el conocimiento abstracto y general) y de la práctica rutinaria del pasado (que se aplica a la producción pero sin conocimiento). La tecnología es la fuerza dinámica de la Revolución Industrial, el origen del cambio y la fuente del progreso.

A comienzos del siglo XIX se comenzó a hablar de máquinas y motores como forma de nombrar a los nuevos objetos de la Revolución Industrial. A poco andar se comenzó a apreciar que el imperio de la máquina exigía su control, y que esa tarea requería expertos. Napoleón creó la Escuela de Ingenieros y alentó la actividad científica para obtenerlos. Poco después, en 1829, comenzó a circular el término "tecnología", acuñado por un profesor de la Universidad de Harvard frente a los primeros síntomas del arribo de las máquinas. Tres décadas más tarde (1861) la idea estaba tan afianzada que en los Estados Unidos se fundó el Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT), el primero dedicado a estudiar dicha problemática[11].

La tecnología no se resume en una máquina ni *es* la máquina

aunque está también corporizada y contenida en ella; es la capacidad humana de dirigir de modo concreto el conocimiento, teórico y práctico, sobre la naturaleza hacia el uso de las posibilidades que ella brinda. Es un conocimiento que tiende a ser sistemático.

El mito de Prometeo sugiere que la primer aplicación tecnológica de la historia consistió en el control del fuego por algún antecesor de la civilización que, quizás, ni siquiera tuvo un nombre. Ese ensayo pionero fue técnico, en el sentido de aplicación del conocimiento, pero no fue sistemático en el contexto en que se desarrolló; aun así, marcó un antecedente. El papel de la tecnología en la civilización está presente en la historia que narraban los antiguos griegos. Prometeo robó el fuego del Olimpo para ofrecérselo a los hombres. Zeus lo consideró un pecado tan grave que lo encadenó a una roca, donde un águila cada día le devoraba el hígado, que le volvía a crecer durante la noche. El suplicio del héroe se debe a esa cesión gratuita de la "patente" del fuego a los hombres, que modifica la relación de fuerzas con el Olimpo. El mito muestra de modo transparente la consideración que daban los griegos a ese conocimiento y marca una reflexión sobre el origen de la sociedad. El fuego existe en la naturaleza y brota espontáneamente en determinadas condiciones. Algunos individuos descubrieron la manera de controlarlo, de encenderlo o apagarlo, y ese invento permitió el origen de la civilización, como los siguientes darían lugar a su avance.

El fuego, la rueda o la palanca fueron los primeros pasos anteriores al saber pormenorizado de las leyes de la física, que mucho después permitieron codificar y precisar el conocimiento sobre esos temas. Eran tecnológicos en el sentido de que avanzaban sobre la naturaleza a partir de conocimientos prácticos, una forma de actuar que se repitió a lo largo de los siglos y que se consolidó en las primeras etapas de la Revolución Industrial; en ese período tenían preeminencia las actividades de los técnicos de escasa formación teórica sobre las de los científicos, que permanecían alejados de los problemas prácticos.

Tecnología y cambio social

El uso de la tecnología en la sociedad tradicional era lógicamente escaso; además, no era sistemático ni organizado. Una parte de esos conocimientos se perdían, fuera por las dificultades para transmitirlos, fuera por la desidia o la simple ignorancia de los

presuntos beneficiarios. Por eso, todavía hoy resulta difícil comprender cómo se ejecutaron algunas de las obras magnas de las civilizaciones más antiguas, como las pirámides de Egipto; el ingenio de sus constructores fue guardado en secretos que se perdieron con el paso del tiempo.

Aun así, la tecnología fue renovando lentamente, demasiado lentamente, la vida social con su capacidad para desarrollar nuevas técnicas de producción y nuevos bienes. Los historiadores señalan la importancia de ciertos avances técnicos en la historia del progreso humano, que se define en los nombres usados para periodizarla: la edad de cobre, la edad de hierro y el paso a la agricultura (que surgió de otra revolución técnica). Ellos también analizaron el impacto de algunos objetos tan sencillos, y al mismo tiempo tan fundamentales, como las herraduras, los arneses, los molinos de viento y otros artefactos semejantes que se sucedieron a lo largo de los siglos. Cada uno de esos objetos contribuyó a modificar una actividad productiva, o a hacer la guerra, que era una de las formas de vida y de sostén de la estructura de poder de las sociedades antiguas. La sencillez aparente de esos objetos no impidió que a los productores les resultara difícil usarlos o adaptarlos a sus tareas.

Arquímedes fue uno de los primeros que pensó de manera sistemática los problemas tecnológicos. Un par de siglos antes de Cristo, inició la mecánica teórica con su teoría de la palanca y creó una serie de artefactos a partir de sus estudios sobre cómo funciona la naturaleza. Su armado de una catapulta y de otras armas más ingeniosas que prácticas para defender Siracusa (su ciudad) de enemigos externos lo hicieron famoso. Se cuenta que los atacantes romanos huían presos de pavor cada vez que aparecía sobre las murallas de Siracusa algún aparato extraño que pudiera amenazarlos. Esos relatos sugieren la importancia que comenzaba a tomar el conocimiento, del mismo modo que marcan la reacción de otros pueblos. el miedo a lo desconocido podía ser más intenso que el intento de comprender y copiar. Esa diferencia de actitudes distinguiría desde entonces a las civilizaciones que progresan de aquellas que se resisten a cambiar[12].

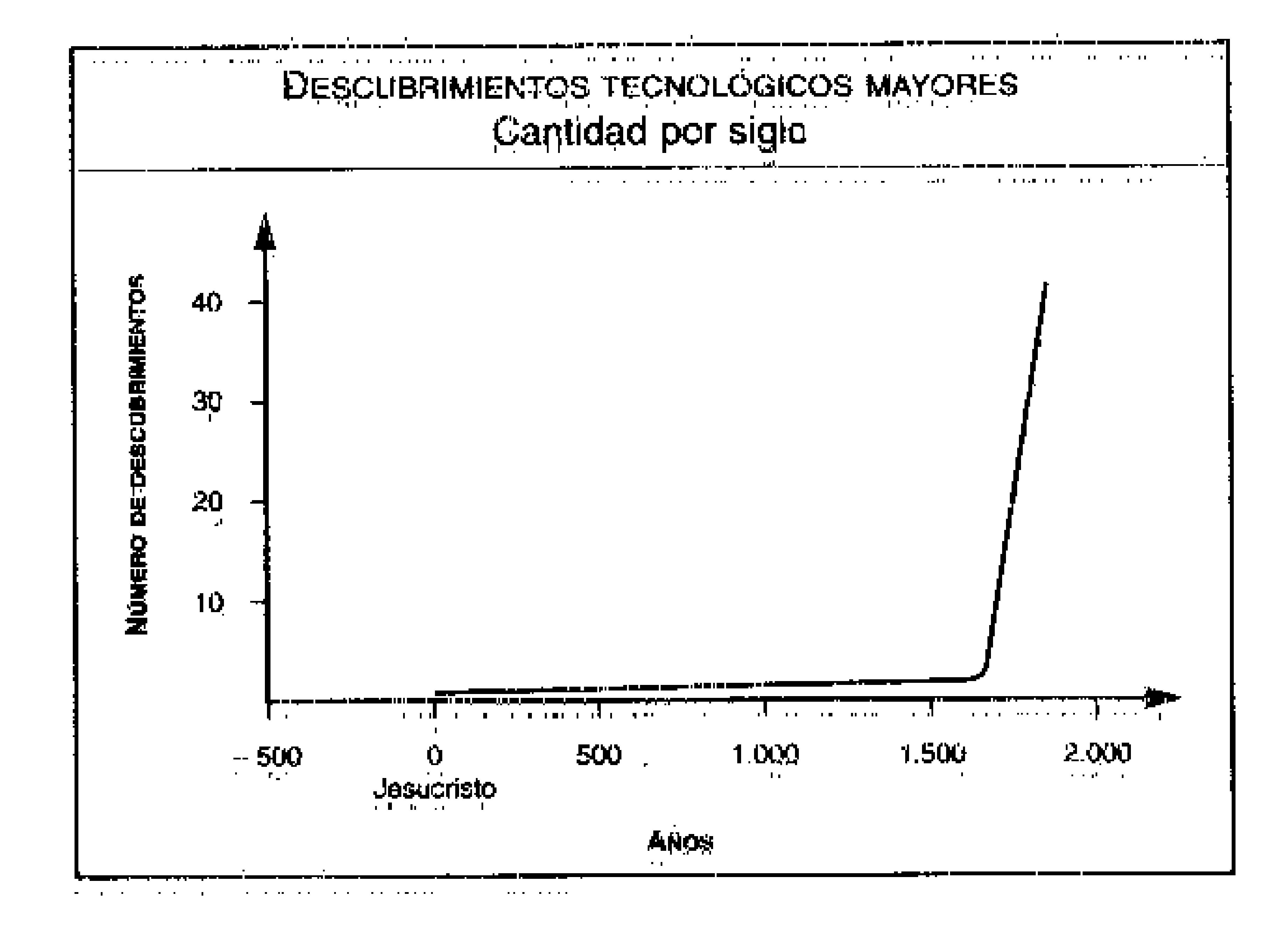
Arquímedes pasó a la historia por un principio físico que lleva su nombre y la ciudad de Siracusa desapareció. Los inventos prácticos que lo hicieron famoso en su época permanecieron en estado larvado o se perdieron. Las sociedades de entonces no estaban preparadas para el progreso. Faltaba una base científica que ayudara al avance de la tecnología y una acumulación de experiencias que consolidara su importancia práctica. En otro confín del planeta, la China tradicional fue pionera en el manejo práctico de técnicas muy simples; en ese imperio se probaron las herraduras y se descubrió la pólvora pero sus habitantes no sabían cómo utilizarlas. Muchos siglos más tarde, las tropas de Occidente llegaron con las armas de fuego basadas en esa misma pólvora para someter a la nación que no había sabido ir más allá de los fuegos de artificio.

La historia del uso y difusión de algunas tecnologías se mide en milenios debido al escaso interés social por las mismas. La hidráulica se inició con las investigaciones de Arquímedes y se desarrolló en el siglo II en Egipto, pero tuvo que pasar un milenio hasta que apareció en el mundo el primer molino basado en la fuerza del agua, a pesar de que ese aparato estaba listo y probado. El vapor y su fuerza expansiva eran ya conocidos por los griegos, pero pasaron mil años hasta que se aprovecharon, y muchos más para que surgiera la máquina de vapor[13].

La tecnología tenía resultados precarios y mínima fuerza expansiva. Los tecnólogos anteriores a la tecnología eran seres prácticos, con un poco de conocimientos e inquietudes, enfrentados a la situación de tener que desarrollar ellos mismos todo lo que necesitaban para sus inventos. Entre ellos descolló, sin duda, Leonardo da Vinci como el primero que propuso a los poderosos de su época que pagaran a un "inventor" (como él) dedicado a producir nuevas cosas útiles para la guerra o la producción. Leonardo imaginó enorme cantidad de soluciones y artefactos y dejó miles de páginas y diseños de aquellos objetos que no podía llevar a la práctica. Su inventiva febril se veía condicionada por abundantes errores en sus principios teóricos y la falta de un sistema productivo capaz de construir sus diseños. Leonardo pasó a la historia como el artista que era y no como el tecnólogo que se proponía ser porque era un genio multifacético; también, porque su época no demandaba, ni podía absorber, esos cambios.

La humanidad tuvo que esperar otro par de siglos hasta que un conjunto de expertos comenzara a convertir la tecnología en una realidad concreta que se encarnaba en las primeras máquinas de la Revolución Industrial. Ese grupo contaba con la acumulación de conocimientos ya logrados por la ciencia (sobre todo, por la física y la mecánica), con la posibilidad de intercambiar sus ideas y sus prácticas (puesto que todos vivían en una zona relativamente pequeña de Gran Bretaña) y con un ámbito social permeable a los resultados de su tarea. Los ensayos frustrados de antaño tomaron

cuerpo en una civilización fabril que, a su vez, potenciaba el desarrollo técnico. Las máquinas, producto de la tecnología, incentivaban y facilitaban el avance de ésta, que creaba nuevas máquinas, equipos y procesos. La concatenación de tecnología e industria fue la fuerza dominante de la Revolución Industrial y la clave de todo el proceso que siguió.



La producción de tecnología

La tarea, primero casi espontánea, de la creación de tecnología comenzó a hacerse más y más consciente a medida que la experiencia productiva mostraba su importancia. Thomas Edison fue uno de los pioneros en el proyecto de hacer una labor sistemática en la producción de tecnología. Edison es conocido por el invento de la lámpara incandescente, un avance técnico que abrió un nuevo panorama a la sociedad; es menos conocido por su pretensión de levantar una "fábrica de tecnología", como se llamaría hoy. El "Mago de Menlo Park" construyó un laboratorio para el desarrollo continuo de innovaciones técnicas que permitieran hacer nuevos negocios; su propuesta preveía lograr un "pequeño invento" cada diez días, y uno "grande" cada seis meses.

Edison sabía de qué hablaba. Luego de apreciar que el paso de corriente eléctrica por un conductor generaba un halo luminoso, se lanzó a buscar un filamento adecuado a ese fin. Durante más de dos años (de 1877 a 1879) probó todos los materiales conocidos hasta encontrar el resultado deseado. Ese fanático de la invención sostenía que el proceso creador era "uno por ciento de genio y noventa y nueve por ciento de transpiración", y por eso pensaba que se podía producir tecnología de manera sistemática[14].

A él se debe, también, la idea de crear sistemas y no objetos aislados. El servicio eléctrico cumplía esa condición y de allí que dedicó su esfuerzo a forjar una empresa capaz de brindar equipos para producir el fluido y los bienes de consumo que lo utilizan. La General Electric ocupó muy pronto ese espacio, y en 1890 dominaba, con un par de otras que la siguieron, el negocio eléctrico a escala mundial.

La visión de Edison fue repetida por otras empresas que construyeron sus propios laboratorios de investigación en busca de nuevas áreas para sus actividades. Los Laboratorios Bell fueron la base de lanzamiento de un enorme número de productos y servicios nuevos en el siglo XX; el generoso apoyo de su propietario le destinaba una parte de los beneficios que obtenía del monopolio del servicio telefónico en los Estados Unidos para encontrar otros negocios. Esa actitud de exploración ampliaba su dimensión empresaria al mismo tiempo que legitimaba su posición social y económica.

Lo interesante de esos casos es la desproporción entre el pequeño esfuerzo (relativo) dedicado a algunos de esos temas y el enorme impacto que éstos lograron sobre la sociedad. La electricidad y el transistor son dos elementos que afectaron a todo el sistema productivo y al propio devenir social, pese a que no presentan la sofisticación técnica de otros bienes ni demandan los enormes montos de inversión de otras ramas. Esos casos repetidos de innovaciones trascendentes por sus efectos, antes que por sus costos, ofrecen una visión particular de la teoría "del foco": que un pequeño avance puede propagarse al conjunto de la sociedad independientemente de su tamaño si se ubica en un núcleo estratégico y responde a una necesidad real del sistema.

La creación programada de tecnología adquirió un nuevo estatus en el curso de la Segunda Guerra Mundial, cuando los gobiernos de las naciones beligerantes exigían a sus expertos la creación y producción de nuevas armas que se consideraban necesarias para la victoria. En esos años un grupo de científicos envió una car-

ta al presidente de los Estados Unidos afirmando que los conocimientos disponibles permitían imaginar una bomba atómica en un plazo relativamente breve. Lo señalable es que no se sabía aún cómo hacer esa bomba aunque sí se sabía que había bases científicas para producirla. "Proyecto Manhattan" fue el nombre codificado que se dio al programa de construir el artefacto inexistente a comienzos de la década del cuarenta que estalló en Hiroshima en setiembre de 1945.

Ese comienzo horroroso podía y debía ser canalizado para beneficio de los seres humanos, no para destruirlos; la energía nuclear abrió un horizonte inesperado para el progreso social cuyas posibilidades todavía se siguen explorando. La fabricación de la bomba fue uno de los primeros y mayores proyectos de producir la tecnología necesaria para construir un artefacto deseado en un plazo fijo. Más importante aún, esa experiencia, por su misma dimensión y efectos, despertó el interés de la sociedad, que comenzó a tomar conciencia del valor de la tecnología como parte vital de la historia de la producción y el desarrollo.

Los esbozos de Leonardo y la transpiración de Edison fueron rescatados por esa experiencia que señalaba que se podía producir la tecnología para producir. Desde entonces, ese milagro se repitió hasta convertirse en hábito. A comienzos de la década del setenta, un nuevo presidente de los Estados Unidos, preocupado por el lanzamiento del *Sputnik* soviético, prometió colocar un hombre en la Luna en el curso de esa década. Antes que ella terminara, un navío espacial "alunizaba" ante la mirada atónita de millones de espectadores que podían seguir la hazaña de esos modernos Cristóbal Colón en el espacio desde sus pantallas de televisión. Kennedy efectuó su promesa antes que se supiera cómo resolver los dilemas que presentaba ese desafío pero con la convicción de que la tarea era posible si se destinaban los fondos adecuados y los expertos necesarios para ello. El éxito volvió a coronar esa fe.

La repetición casi rutinaria de esa misma experiencia mostró una y mil veces que la tecnología se podía producir y reproducir. Así, a pesar del secreto aplicado por Washington para proteger su monopolio, media docena de naciones volvieron a descubrir los secretos de la fusión nuclear y la manera de fabricar una bomba, y otra media docena de naciones está en condiciones de lograrlo. Cada una tuvo que crear, para eso, sus equipos técnicos y su base fabril.

El impacto de las posibilidades de la tecnología ha sido absorbido por la sociedad moderna a tal punto que se refleja en las actitudes generales hacia ella. A la inversa de los antiguos, que creían que el mundo era estático, cree en el cambio y, más aún, exige el cambio. La sociedad tradicional veía el castigo de Dios en los flagelos que la asediaban y sólo atinaba a rogar por su salvación. La sociedad moderna pide soluciones. La diferencia en las conductas sociales es obvia. Los antiguos huían ante enfermedades que no podían enfrentar; los modernos saben que muchas de esas enfermedades fueron vencidas por la aplicación de la tecnología y la industria a la salud y demandan esfuerzo para resolver esos temas. La idea hegemónica de la fatalidad ha dado paso a la confianza en el poder del conocimiento que ha forjado una historia de éxitos consecutivos.

Todos los pueblos que quisieron avanzar en el proceso de desarrollo se encontraron con la necesidad de dominar la tecnología disponible, en todas sus formas (técnicas y organizativas), para aplicarla a la producción. Los más dinámicos son aquellos que más avanzaron en el control del saber disponible y se dedicaron a integrarlo a su propia cultura y actividad.

El uso de la tecnología

Los primeros creadores de la industria eran tecnólogos que aplicaban sus conocimientos del mismo modo que Monsieur Jordan escribía en prosa sin saberlo. James Watt perfeccionó la máquina de vapor con el toque de ingenio que aplicó Cartwright para construir la lanzadera que dio origen a la industria textil; experimentando con los materiales a partir de sus saberes rudimentarios de la física, la química y la mecánica. Quienes tomaron sus pasos en el siglo XVIII y comienzos del XIX siguieron el mismo rumbo hasta que la tecnología comenzó a crecer en importancia y especialización y tendió a ganar autonomía. Fue así como se convirtió en una rama separada de la industria, por un lado, y de la ciencia, por el otro, aun cuando mantuviera relaciones con ambas.

La tecnología tiene dos formas de presentarse. Aparece como objetos concretos (la máquina o el producto terminado) en los que se realiza; una máquina o un avión son un resultado de la tecnología aplicada a la industria igual que los teléfonos y los televisores. También está en los conocimientos e ideas que tienen los seres humanos que la operan; puede estar codificada en libros y

manuales pero es siempre un saber. Esa distinción entre la tecnología como objeto y la tecnología como saber que se enseña, repite, aprende y mejora, resulta crucial. Un auto, o un arma, pueden ser utilizados por un analfabeto (o por alguien que ni siquiera sabe qué es la tecnología) pero no pueden ser fabricados, ni perfeccionados, ni reparados, si no es por alguien que sabe cómo hacerlo. El auto, o el arma, igual que las máquinas que los fabrican, son tecnologías materializadas, "duras"; el saber sobre ellos son las tecnologías inmateriales, "blandas"; ambas se refuerzan en constante interacción.

Los argumentos anteriores están orientados a insistir en una tesis básica: el desarrollo industrial no ocurre mediante la mera acumulación de máquinas, instalaciones y equipos. Esas tecnologías corporizadas ("duras") son decisivas pero no suficientes, si no se las hace fructificar con los conocimientos de que disponen los técnicos y especialistas; la tecnología resulta indispensable en su doble carácter de objetos e ideas. La tecnología moderna permite que muchos productos de consumo masivo puedan ser usados por gente sin formación; esos objetos están diseñados con ese fin y se manejan con la mayor simplicidad. Pero no ocurre lo mismo con las máquinas y equipos productivos. No todos pueden operar un torno a control numérico o un avión a reacción; se requiere cantidad de conocimientos especializados para ello. Esa información, sin embargo, puede no resultar suficiente para reparar o mejorar esos equipos, en caso de necesidad, actividad que es materia de otros especialistas. Estos últimos, a su vez, pueden reparar pero no fabricar un nuevo torno o un nuevo avión. La graduación del saber en función de las dificultades del sistema es un buen indicador del proceso.

Los conocimientos no se pueden medir con la misma precisión con que se miden las distancias. Son multifacéticos y complejos; se describen en los textos y se alojan en las mentes humanas. Una vez incorporados a la producción, son la base de la misma y, sobre todo, la causa de los cambios y el progreso. El carácter sistémico de la estructura industrial se liga al carácter sistémico de las relaciones entre la industria y la tecnología que la nutre y condiciona.

Para ser útil, la tecnología tiene que estar en el lugar y en el momento adecuados. De nada sirve que alguien sepa cómo reparar una máquina si no está en contacto con el que tiene el problema concreto de hacerla funcionar. La relación entre el especialista y la industria tampoco se resuelve con la presencia directa del primero, porque hay casos en que éste debe trabajar en otro ámbito para resolver un problema. En consecuencia, la red de lazos a través de los cuales se conectan e interactúan los múltiples agentes de ese sistema (como científicos, especialistas y técnicos) que actúan en tareas afines a la producción (en laboratorios, empresas y plantas fabriles), ofrece una clave de los mecanismos que potencian la actividad global. Ese es otro fenómeno clave de la industria que hoy se conoce como "sistema nacional de innovación".

La industria puede funcionar de modo eficiente y dinámico cuando logra integrar esas distintas variables a su actividad. Un sistema científico fuerte pero desconectado del ámbito tecnológico puede no tener ningún efecto sobre la producción fabril. Una red tecnológica no ligada a la industria puede operar en forma aislada e ineficiente. Una estructura fabril que no sea capaz de captar y aprovechar las posibilidades provenientes de la tecnología no es dinámica ni productiva.

La idea de "sistema" es recurrente. Hay un sistema fabril y uno tecnológico, así como hay un sistema de relaciones entre ambos. La existencia de esos sistemas, incluyendo las relaciones entre ellos, forma la base del proyecto productivo moderno y explica el dinamismo de todas las naciones exitosas. Los bombardeos de la Segunda Guerra Mundial dejaron a Hamburgo con menos fábricas que Bombay; algunos años después, Hamburgo volvió a ser un centro industrial que superaba en mucho la producción de aquella ciudad india, porque su mayor capital residía en el conocimiento de trabajadores y profesionales que reconstruyeron, modernizaron y renovaron los antiguos talleres. La urbe creció con el ahorro y el esfuerzo pero no hubiera dado los mismos frutos sin ese capital humano y tecnológico que es la base de todo desarrollo industrial.

Uno de los factores más curiosos del proceso de instalación de la industria y el conocimiento en el trono de la producción y la riqueza fue su escaso reconocimiento por parte de la teoría económica predominante en el mundo durante un par de siglos. Todavía después de la Segunda Guerra Mundial, la clásica descripción de la "dotación de factores naturales" dominaba el pensamiento económico. Con esa imagen en la mente, un renombrado especialista pronosticó en esa época que la Argentina alcanzaría el rango de potencia en corto plazo: ¿no tenía acaso todos los recursos naturales y la población (blanca) considerados base para toda rique-

za? Esa misma línea de pensamiento hacía que no se creyera posible un futuro para el inhóspito Japón que había perdido la guerra: ¿no era acaso un país pequeño, sin recursos naturales, con exceso de población y ninguna posibilidad de crecer, como decía el Informe de la comisión de expertos enviados por Washington en la inmediata posguerra?

Una famosa *boutade* registró algunos años después la permanencia de esa imagen; fue cuando un conocido economista dijo que había cuatro clases de naciones: las desarrolladas, las subdesarolladas, el Japón y la Argentina. El primero y el segundo grupo, porque parecía "normal" que hubiera diferencias; el Japón y la Argentina, porque evolucionaban de modo inverso a los pronósticos previos. La Argentina no hacía "honores" a sus riquezas naturales mientras el Japón desdeñaba las restricciones de su escasez de recursos. En lugar de cambiar sus teorías frente a la realidad, los teóricos calificaban de paradójica a esa realidad frente a sus teorías. Sólo eso explica que el éxito japonés fuera llamado un "milagro", aunque pura y simplemente mostraba, como pocos lo habían hecho hasta ese momento con tanta claridad, que las fuentes de la riqueza brotaban más del cerebro humano que de la oferta de la naturaleza.

Del taller a la tecnología

La tecnología que modifica a la sociedad no está fuera de la sociedad. Nace y crece debido al ingenio humano, limitado por las reglas (todavía en vías de exploración) de funcionamiento de la naturaleza y por las resistencias provenientes de grupos sociales afectados por el cambio o reacios a él.

El continuo descubrimiento de nuevos bienes y nuevas formas de producir puede ser considerado un hábito humano que es alentado o frenado por el sistema social. Los incentivos y castigos a la innovación no siempre son explícitos, ni totalmente conscientes, pero resultan tan poderosos que se podría imaginar una clasificación de todos los sistemas sociales de acuerdo a dichas variables. Las dificultades surgen cuando se trata de definir a quiénes se debe incentivar, en qué tareas, con qué objeto y de qué modo, cuestiones que imprimen sus trazos en numerosos estudios sobre el tema de la innovación y el desarrollo.

La respuesta es complicada porque exige separar variables superpuestas a primera vista y medir valores no cuantitativos. ¿Cómo diferenciar la ciencia de la técnica y esta última de la innovación cuando las fronteras entre estas variables se desplaza continuamente? ¿Cómo medir la eficiencia y el valor de una tecnología cuando surgen tantas y tan distintas en cada ámbito de la actividad humana? Esas cuestiones han dado pie a una enorme masa de estudios que permiten delinear algunas respuestas tan simples como esenciales.

Las innovaciones son una consecuencia de la relación estrecha y fecunda entre la ciencia, la técnica y la actividad productiva. La ciencia aislada del resto del sistema puede no tener otro efecto que el avance del conocimiento abstracto. La técnica aislada de la ciencia encuentra muy pronto límites a su accionar. La actividad productiva autónoma, aislada de la técnica se agota en la rutina, la repetición incesante de tareas y procesos que inmovilizan la creación de riqueza en el nivel ya alcanzado. La suma de esas actividades genera un sistema que resulta virtuoso sólo si sus partes interactúan entre sí para dar un resultado positivo; eso es lo que los expertos denominan "sistema nacional de innovación".

Cómo se produce la tecnología

Afirmar que Edison inventó la lámpara eléctrica o que Fleming descubrió la penicilina es tan cierto y tan falso como decir que Colón descubrió América. En los tres casos, la victoria fue obra de un genio apoyado por oficiales y asistentes, marinos anónimos, expertos y proveedores. Los avances técnicos son consecuencia del esfuerzo, el conocimiento y la experiencia de gran número de individuos, y se capitalizan a lo largo de generaciones. Cada invento tiene su antecesor en un descubrimiento teórico o práctico, a veces en una forma más primitiva del producto descubierto.

La máquina de vapor tuvo numerosos inventores y formas, hasta que Watt la perfeccionó. Su utilización en el transporte tuvo diversos ensayos hasta que Stephenson construyó la primera locomotora que funcionó como tal, y registró así su nombre en la historia. La invención es social, porque requiere el trabajo de muchos individuos, aunque aparezca como personal; el caldo de cultivo de la invención es un grupo humano que establece relaciones en el laboratorio o el taller así como en un ámbito urbano o regional.

La primera condición es la acumulación histórica del conocimiento científico que aporta la base operativa para su desarrollo.

La importancia de ese tema es tal que podría decirse que la Revolución Industrial no pudo comenzar hasta que se logró cierto umbral de conocimientos generales (sobre todo físicos y químicos) que permitió tratar de manera sistemática el problema productivo. Los pioneros de la industria eran herederos del pensamiento científico clásico que ensayaban en sus talleres las posibilidades derivadas de las leyes del movimiento; el control de la energía y la transformación de los materiales, que ofrecían la mecánica, la física y la química.

Los estrechos contactos personales entre los pioneros fabriles permitieron que sus ideas fructificaran como producto social. Más tarde, la complejidad creciente del conocimiento requerido y la extensión geográfica del sistema industrial exigieron la creación de laboratorios e institutos dedicados a cada uno de los temas en que se dividía el problema. Los gobiernos interesados en el proceso de desarrollo asumieron el rol de sostener el sistema científico puro, a través de laboratorios y universidades; hasta hoy, la ciencia que está en el origen de innumerables avances técnicos se financia con fondos del sector público en todos los países avanzados.

El desarrollo tecnológico, en cambio, quedó en manos de una variedad de instituciones e individuos. En todos los países exitosos se observa una gama de organismos públicos, laboratorios empresarios, instituciones privadas e individuos aislados que trabajan en el tema. Esa red de entes tecnológicos define la orientación de la investigación en cada sociedad y condiciona las vías del desarrollo local. El predominio de la iniciativa militar explica buena parte de la investigación llevada a cabo en los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial y está en el origen de las variadas innovaciones que surgieron desde entonces, desde las computadoras y las comunicaciones hasta la energía nuclear. En ese sentido, los Estados Unidos no hicieron más que repetir la experiencia de todas las épocas anteriores en que la vocación de poder militar se expresaba como una demanda de nueva tecnología que, a su turno, desbordaba hacia aplicaciones civiles. En cambio, el predominio del objetivo del desarrollo fabril explica la formación de esa red en el Japón, o en la Alemania de posguerra, donde el poder público se planteó nuevos modos de acción.

La capacidad de crear lazos estrechos y dinámicos entre instituciones define los resultados. Es bien conocido que el transistor surgió en los Estados Unidos pero fue explotado comercialmente en el Japón. Ese caso se repitió en varias oportundiades hasta que se comprendió que el fracaso comercial de Norteamérica se debía a que el sistema adoptado segmentaba la investigación militar de la explotación civil; el secreto de las tareas y la compartimentación de actividades bloqueaba el uso positivo de numerosas innovaciones. El éxito del Japón, en cambio, se originó en su fomento a un sistema empresario presto a buscar nuevas oportunidades de uso civil en las tecnologías desarrolladas en esa u otras naciones. La hegemonía de la industria alemana de fabricación de máquinas está firmemente enraizada en una estrecha red de contactos entre empresas e instituciones de investigación, sostenidas por el Estado nacional y los gobiernos locales, que se cierra a la penetración de posibles competidores. Las formas organizativas adoptadas son diferentes, pero en todos los casos funcionan adecuándose a las necesidades y reclamos del sector fabril; de lo contrario, lo frenarían.

El sistema de innovación tecnológica es un producto del juego social y de las demandas cruzadas de distintos sectores. Su orientación depende del resultado de esas fuerzas que se expresan en el ámbito social, económico y político. Cuando es exitoso se logra el desarrollo fabril y económico.

Las formas que adopta esa red tienen que ver con el tipo de necesidades y de respuestas esperadas de la tecnología. Ella puede servir para aumentar la productividad del trabajo o puede crear nuevos bienes que generan nuevas necesidades sociales en las naciones más desarrolladas, o bien puede servir para que las demás las alcancen. Cada uno de esos objetivos plantea una forma distinta de organización que asegure su logro, y no pueden alcanzarse sin ella.

Quién usa la tecnología

El uso de la tecnología culmina en el taller que es propiedad de una empresa y, por lo tanto, depende de una jerarquía de técnicos y propietarios. De allí que la capacidad de la empresa para captar y adoptar esa tecnología es uno de los temas relevantes.

Schumpeter hizo la apología de cierto tipo de empresario, que por eso se llama desde entonces "schumpeteriano", caracterizado por su vocación por el cambio de los sistemas productivos mediante la aplicación continua de las innovaciones posibles. Ese empresario se parecía a la versión marxista de la burguesía industrial,

caracterizada también por la renovación continua de las condiciones de producción. Esos empresarios no son necesariamente industriales ni son todos los industriales; son únicamente aquellos que están movidos por una vocación de riesgo y progreso que no es común. Ese grupo busca nuevas tecnologías, cree en ellas y se orienta continuamente en esa dirección. Recorriendo ese camino, forja el cambio social.

Una errónea lectura de esa teoría llevó a suponer que todo empresario fabril estaría imbuido de esa misma motivación y llevó a confundir las cifras sobre el número de talleres en una cierta sociedad con la presencia de propietarios dinámicos, supuestamente preparados y dispuestos para el desarrollo. La experiencia muestra que no es así. Los empresarios schumpeterianos son pocos aunque ocupan un puesto estratégico en el desarrollo económico. Su rol es semejante en ese sentido al de un foco tecnológico que expande sus alcances sobre el resto del sistema por su rol y su inserción más que por su tamaño. Esos empresarios surgen si el clima social y tecnológico es fértil, y crecen e impactan socialmente en la medida en que disponen de espacio para ello.

Una masa de empresarios, por otro lado, puede ser tan reacia al cambio que no lo asumiría ni siquiera frente al riesgo de perder la empresa. Los estudios sobre la difusión de tecnología en los centros observan que diversas empresas eligen "morir" antes que cambiar, sea porque sus propietarios no entienden la tecnología, porque temen perder el control o porque están en una etapa de su vida que acorta su horizonte de planeamiento a plazos que no justifican las innovaciones profundas. Las modernas sociedades anónimas dirigidas por profesionales exhiben rasgos semejantes cuando la selección de éstos no sigue pautas adecuadas. En uno y otro caso, los criterios de selección social de los individuos que adoptan las decisiones resultan decisivos para el resultado esperado; por eso el tema merece la mayor preocupación de la sociedad y no puede dejarse librado a la espontaneidad[15].

Las condiciones sociales del proceso de producción de esa vanguardia no son claras y sus líneas generales son objeto de polémica, pero no cabe duda de que los empresarios schumpeterianos surgen con más facilidad cuando hay un clima social caracterizado por la disponibilidad de la tecnología y la presencia de estímulos para encarar esa tarea. Ford y Taylor se explican por el clima de discusión técnica en los Estados Unidos en su época, del mismo modo que se explican hoy, con las mismas razones, los empresarios que innovan en el ámbito de la electrónica o las comunicaciones.

Eso explica que las naciones que buscan crecer destinen esfuerzos a formar técnicos y científicos al mismo tiempo que promueven la expansión de los empresarios innovadores. La idea básica descansa en las leyes estadísticas; si hay muchos científicos algunos van a hacer una propuesta inteligente, y si se crean nuevos empresarios algunos van a ser dinámicos. A partir de allí se puede mejorar la selección, pero ella siempre plantea dificultades prácticas que no se resuelven con fórmulas simples. Algunos ejemplos permitirán cerrar esta descripción.

Las inversiones en tecnología

El desarrollo del capital humano necesario para la producción moderna es una de las mayores preocupaciones de las naciones desarrolladas, así como de aquellas que quieren alcanzarlas. La producción de técnicos y expertos es un factor básico, tanto o más importante que la creación de condiciones en el ámbito económico. En este momento, por ejemplo, en China se gradúan 110.000 ingenieros por año, mientras que tanto en el Japón como en los Estados Unidos llegan a 80.000; en un escalón inferior están Alemania, México, la India y Corea del Sud, donde se gradúan entre 30 y 40.000 ingenieros por año. El interés por la calidad de esos estudiantes lleva a que China, el Japón, Taiwán, la India y Corea tengan entre 30 y 40.000 estudiantes en los *colleges* de los Estados Unidos. La preocupación japonesa del siglo pasado por formar a sus ciudadanos para afrontar el desafío de la civilización industrial se repite ahora en varias naciones del Sudeste asiático que tienen esa experiencia como ejemplo.

La presencia de México en el primer grupo mencionado contrasta con su ausencia en el segundo a pesar de su vecindad con los Estados Unidos. El número de ingenieros en un país debe ser corregido por un índice que tenga en cuenta su capacitación y su relación real con las actividades productivas. De lo contrario, la formación de esos profesionales en lugar de ser una señal del esfuerzo por el desarrollo puede ser un indicador de despilfarro social, una situación muy parecida a la que ocurre en la Argentina, donde la formación de profesionales desemboca en la emigración masiva por falta de oportunidades. Por eso, el análisis debe tener en cuenta el total acumulado de profesionales. La Argentina dis-

pone de un ingeniero cada mil trabajadores mientras que los Estados Unidos registran quince, y el Japón, veinticinco.

La importancia de ese capital humano se verifica en algunas estimaciones que sostienen que un 10% más de estudiantes de ingeniería aumenta la tasa de crecimiento del producto de esa economía en medio punto adicional sobre el ritmo histórico. En el caso, claro está, de que esos ingenieros trabajen en el sector productivo una vez graduados[16].

La interacción de los ingenieros con el sistema productivo y la generación de tecnologías se logra a través de redes como las creadas en el famoso Silicon Valley, la zona de California donde se concentraron las primeras empresas de la electrónica y donde se logró crear una comunidad de científicos (que están en las Universidades y laboratorios públicos y privados), técnicos y empresarios conectados estrechamente entre sí y que se desplazan en los distintos puestos de acuerdo a los estímulos que surgen. El Silicon Valley, que hoy es el modelo de las nuevas zonas de producción y tecnología que se organizan en las naciones dinámicas, refleja en forma clara la situación que imperaba en todos los centros tradicionales del desarrollo industrial. Detroit o Pittsburgh, Manchester o Lancashire, son ejemplos clásicos de concentraciones fabriles que se beneficiaban del conocimiento acumulado en un lugar más o menos especializado en cierto tipo de producción.

Para mantener ese dinamismo, todos los Estados de las naciones dinámicas sostienen la investigación básica y la creación de tecnología. Aun en los Estados Unidos, el país donde más se ha difundido la creación privada de tecnología, el Estado cubre la mitad del presupuesto total estimado en el área de investigación y desarrollo. El gobierno federal sostiene 700 laboratorios distribuidos en todo el país, en los que gasta 22.000 millones de dólares por año, aparte de los 50.000 millones distribuidos con el mismo fin entre universidades, organismos especiales y laboratorios privados. El presupuesto de la NASA (la Administración Nacional del Espacio) es del orden de 22.000 millones de dólares, una cifra cuatro veces superior a la que destina a investigación y desarrollo la mayor empresa del planeta (la General Motors); por eso no resulta casual que hayan surgido tantos subproductos distintos de los ensayos para explorar el espacio.

Esos gastos no siempre han tenido resultados positivos y no siempre son recibidos adecuadamente por las empresas. Las discusiones sobre el tema en los Estados Unidos destacan que IBM, una empresa de avanzada en cuestiones de tecnología, caracterizada por ejecutivos profesionales con importantes grados académicos, ha fallado más de una vez en reconocer la importancia de un desarrollo original. IBM no creía en 1949 que el mercado de computadoras pudiera ser mayor a "diez o quince máquinas" anuales y sólo aumentó su producción debido a la demanda oficial hasta que convirtió esa actividad en una de sus mayores fuentes de progreso. En la década del sesenta, esa misma empresa rechazó la propuesta de fabricar una fotocopiadora (recién inventada) porque no la consideraba "interesante". A fines de la década del setenta, IBM creía que la computadora personal no tendría demanda y dejó entrar a otras empresas en ese nicho de mercado que se convirtió en una de las mayores oportunidades de negocios de la actualidad. En cada caso, IBM fue impulsada por la demanda pública, y detenida por su gerencia, hasta que logró imponerse en sus mercados. Eso demuestra, concluye un estudioso, la escasa importancia de los factores de mercado y el rol clave de los estímulos oficiales en el avance de tecnologías radicalmente nuevas hasta que éstas se consolidan[17].

La descripción de estos fenómenos deja un resultado claro y una angustia fuerte. El resultado es que se necesita una red de producción, difusión y absorción aplicada de conocimientos que fomente el desarrollo fabril que genera el desarrollo. Esa red es compleja, tiene incertidumbres apreciables (como ocurre con la tecnología por su propia naturaleza) y áreas no rentables, todo lo cual exige la presencia de una serie de organismos que no son necesariamente privados ni regidos por la expectativa de beneficio. En general, estas instituciones son estatales porque el Estado nacional es el único órgano que puede orientar dichas acciones con un criterio global, pero en todo caso no son exclusivamente empresarias.

La angustia reside en que no hay garantías en el sentido de que esa red va a funcionar bien por el solo hecho de instalarla. Las posibilidades de fracaso existen y requieren un control social como el que se observa en todos los países exitosos y se refleja en las discusiones públicas sobre la evolución del producto y la innovación. Pero la ausencia de garantías no debe ser causa para la inmovilidad sino un acicate para orientar mejor el esfuerzo. El simple hecho de que una cantidad de naciones han encarado la tarea y lograron el éxito deseado indica que el camino es posible y que los resultados se obtienen cuando existe voluntad social para recorrerlo.

El cierre del círculo

Este recorrido intelectual por algunos hitos que van desde los orígenes de la Revolución Industrial a la tecnología, la empresa y la sociedad, pretende ofrecer el modelo descriptivo que tiene en mente el autor en el análisis de la historia de la industria argentina que se presenta. El modelo escapa a las presentaciones tradicionales, que se limitaban a mirar el mundo de las fábricas y seguir su evolución mediante cifras cuantitativas. El texto pretende ser mucho más abarcador aunque no siempre pueda justificar sus afirmaciones con estadísticas precisas ni citas de estudios detallados previos sobre algunos aspectos concretos.

Si, como se ha dicho, la industria es algo más, mucho más, que un conjunto de fábricas vale la pena el esfuerzo de iniciar una reflexión global sobre ella desde esta perspectiva para repensar el modelo posible para el futuro. Este rediseño no está contenido en el libro, pero es el motivo por el cual el autor se volcó a escribirlo, porque el mayor interés de esta historia sobre la industria argentina consiste en que permite pensar el presente e imaginar el futuro.

Capítulo 2

ANTES DE 1880: UNA SOCIEDAD TRADICIONAL Y PRIMITIVA[1]

El territorio de lo que luego fue la Argentina era un vasto espacio semivacío en el período colonial. La población se concentraba hacia el Norte y, sobre todo, en la actual Bolivia dado que en las minas de Potosí y sus aledaños se extraía la mayor riqueza de toda la región. A comienzos del siglo XIX, la escasa población local —no llegaba a 350.000 habitantes (menos que Bolivia)— se distribuía sobre el extenso corredor que unía al Potosí con el puerto de Buenos Aires. Jujuy, Salta, Tucumán, Córdoba, Rosario, eran mojones a lo largo de ese eje, donde los transportes se aprovisionaban en el largo viaje que llevaba el mineral a España. Esos centros poblados satélites ofrecían alimentos e insumos básicos y en ellos se encaraba la fabricación de las pesadas carretas de madera y la cría de mulas y animales de tiro. Al oeste de esa franja sólo había algunos bolsones aislados de población, como San Juan y Mendoza, mientras que al este se extendía la selva donde residían grupos indígenas que dominaban la zona hasta la cercanía de los ríos que unían al Paraguay con Buenos Aires y el mundo exterior. Al sur, bajo la línea imaginaria que venía desde Córdoba, se extendía la llanura habitada por indios indómitos. La Patagonia era casi desconocida y su litoral figuraba en los mapas gracias a las exploraciones marítimas.

En Bolivia, la gran minería. La Argentina, apenas poblada y con mínima cultura social, se dedicaba a las actividades de tipo artesanal y a la agricultura, que satisfacían apenas las necesidades básicas de una demanda local muy poco exigente. En los ranchos de toda la región se tejían prendas toscas para el consumo propio o para la venta en las villas cercanas. Otras tareas eran aun más rudimentarias. Los carpinteros de Tucumán construían carretas sin

usar una sola pieza de metal; su habilidad manual era la contraparte de la ausencia de hierro y de la ignorancia generalizada sobre la metalurgia. Algunos astilleros en Corrientes lanzaban esporádicamente embarcaciones de madera, terminadas con más esfuerzo que ingenio por sus escasos operarios; los relatos sugieren que, una vez botadas, esas naves flotaban y operaban gracias al arrojo de quienes se atrevían a tripularlas.

La queja típica de todos los responsables del territorio era la ausencia de especialistas en los distintos oficios, desde zapateros hasta carpinteros. Las dificultades de la inmigración, debido al rígido control de España sobre los extranjeros, reducían la oferta potencial de aquellos individuos que podían llegar portando conocimientos sobre las "artes y la industria", como se decía entonces. La escasa educación y el carácter cerrado de las corporaciones de oficios eran factores adicionales que bloqueaban el progreso técnico, aun en sus manifestaciones más simples.

La historia registra que en 1587, poco después de la Segunda Fundación de Buenos Aires y antes de cumplirse el primer siglo de la conquista, salió por el Riachuelo de los Navíos una partida de bienes textiles originados en Tucumán con destino a Brasil. Las 38 frazadas, los 51 cubrecamas y los 212 sombreros que integraban ese despacho, junto con diversos rollos de tela y otros artículos de menor importancia, tejidos o confeccionados por los indígenas de la zona, habían sido recogidos por el obispo Victoria para su explotación comercial. El embarque se realizó el 2 de setiembre y esa fecha fue elegida como Día de la Industria Argentina. El festejo disimula una oculta ironía: nada había de auténticamente industrial en aquella operación donde predominaba la rutina, la explotación de la mano de obra tradicional y la incapacidad de reproducir esa misma forma primitiva. Esas exportaciones ni siquiera volvieron a repetirse en varios siglos.

El ingreso de las primeras manufacturas británicas, a fines del siglo XVIII, provocó un sacudón en esa sociedad tradicional. La industria inglesa comenzaba a buscar salida a sus excedentes de producción y, perdida la posibilidad de sus colonias en el Norte, ya independizadas, exploraba los mercados del Sur del continente. La demanda del Plata entusiasmó a los británicos; la sociedad local se volcó con entusiasmo a las mercancías de ese origen, mejor trabajadas, de mayor calidad y más baratas que las disponibles en la región. Los fabricantes ingleses no tardaron en aprender, a su vez, a diseñar y producir los bienes requeridos localmente, desde ponchos hasta espuelas, y sus ventas se expandieron de modo continuo desde los comienzos mismos del siglo XIX. Es bien conocido que los barcos que trajeron las tropas invasoras en 1806 y 1807, trajeron, también, una masiva carga de productos fabriles que penetraron mucho más intensa, durable y profundamente que la Armada de Su Majestad. El comercio lideraba a la bandera; las fábricas de la metrópoli proveían las armas empuñadas por unos y los paños ofrecidos por los otros.

Las continuas quejas sobre la disolución de la artesanía clásica en el mundo colonial repiten lo ocurrido en la propia Gran Bretaña frente a la Revolución Industrial; el fenómeno ofrecía una señal sobre la incapacidad competitiva de los antiguos métodos tradicionales frente al embate fabril. La solución efectiva consistía en repetir la estrategia productiva británica, pero todo indica que durante décadas ella era utópica. El país no disponía de las bases materiales (población, capacidad técnica, capitales) ni de la voluntad política (en las condiciones críticas de las décadas que siguieron a la Revolución de Mayo) para asumir ese desafío; ni siquiera hubo capacidad para pensarlo.

Las propuestas proteccionistas, que se repitieron una y otra vez, planteaban una solución conservadora; sólo pedían salvar un pasado cuyas antiguas bases sociales se estaban disolviendo. Las guerras civiles, la desarticulación del Virreinato y la irrupción de nuevas actividades, como la ganadería, reducían las posibilidades de retorno a algo parecido al antiguo orden. La Colonia había muerto el día en que las tropas de Napoleón conquistaron la metrópoli española; el orden artesanal agonizó a partir del momento en que las fábricas inglesas invadieron el mercado local. El retorno a ese mundo ya no era posible aunque diversos grupos lo evocaran con nostalgia y se repitieran los intentos de volver a él.

La caída de los precios de los bienes manufacturados, provocada por el avance de la Revolución Industrial, coincidía con el aumento de los precios de las materias primas ofrecidas por Buenos Aires. Las dos tendencias asentaban el proceso de intercambio. El cónsul británico en esta ciudad afirmaba en 1824 que las mercaderías inglesas llegaban entonces a un tercio del precio de la época colonial, mientras que los productos del país recibían un valor cuatro veces superior. Esa situación, inversa al famoso proceso de deterioro de los precios del intercambio (de las materias primas) que marcaría el siglo XX, explica el entusiasmo creciente de los argentinos de la época[2].

La principal causa de cierre de los flujos de mercadería importada desde los centros fabriles del exterior a lo largo de casi todo el siglo XIX fueron las guerras y bloqueos. Sólo en esas coyunturas se observaba una caída de ese flujo que, aun así, raramente fue suficiente para motorizar de nuevo la actividad artesanal, que era cada vez menos capaz de retomar su rol en el sistema productivo.

Luego de 1833, la tan mencionada Ley de Aduanas exhibió, en los hechos, su impotencia para impulsar la producción fabril en las condiciones de pobreza técnica del país en aquella época. A falta de otras medidas complementarias, el número de artesanos y oficios disminuyó, antes que aumentar, en los años siguientes; un informe oficial reconocía, en un balance realizado hacia 1853: "la industria parece haber adelantado muy poco". Las prolijas búsquedas de algunos historiadores apenas permitieron encontrar rastros de una o dos máquinas de vapor operando localmente hacia 1850. Solitarios exponentes de la nueva energía que estaba cambiando el mundo, esos equipos no encontraban cómo ni dónde asentarse en la Argentina de ese período[3].

La masiva penetración de los bienes británicos se apoyaba en tres puntales que resulta difícil separar: la competitividad alcanzada por su labor fabril, la oferta de sus créditos y la presencia de la Armada británica. Los créditos convirtieron a la Argentina en una nación deudora de la City de Londres desde 1824, situación que sólo se revirtió un siglo más tarde a raíz de la Segunda Guerra Mundial. La flota británica tuvo un poder de fuego decisivo en el Río de la Plata, que se mantuvo desde los primeros gobiernos patrios hasta 1880, cuando los argentinos descubrieron con cierta sorpresa que, por primera vez, la flota local superaba a la extranjera en el estuario. El comercio, las finanzas y las armas constituyeron las herramientas que sujetaron desde el vamos la economía argentina a la metrópoli británica, hasta convencer (a quienes podían haber imaginado otra alternativa) que esa supeditación era buena: la mejor frente a las dificultades planteadas por otros modelos de desarrollo para los cuales faltaban las bases materiales espontáneas.

Ferns señala que ya en los primeros años de la Revolución de Mayo se había forjado en Buenos Aires "uno de los mercados más libres del mundo en esos tiempos"[4]. Eso implica que era uno de los mercados más abiertos al ingreso de las mercaderías británicas dado que todavía eran escasos los oferentes de otro origen. Los observadores extranjeros destacaban que todo el equipo del gaucho era inglés. Woodbine Parish, el embajador británico, relata con orgullo en sus memorias que "los precios módicos de las mercaderías inglesas les aseguran una demanda general y ellas se han hecho hoy artículos de primera necesidad de las clases bajas de Sud América ... Tómese todas las piezas de la ropa (del gaucho) y, exceptuando lo que sea de cuero, ¿qué cosa habrá que no sea inglesa?".

Esa invasión de bienes importados provocó algunos reclamos, como el famoso de Pedro Ferré que, buen correntino, niega en 1830 que todas las provincias puedan dedicarse a la ganadería, "único ejercicio al que se nos quiere limitar". Su propuesta proteccionista implica, dice, que "no se pondrán nuestros paisanos ponchos ingleses ni llevarán bolas y lazos hechos en Inglaterra ... pero empezaría a ser menos desgraciada la condición de pueblos enteros de argentinos y no nos perseguirá la idea de la espantosa miseria a la que hoy son condenados". Esas afirmaciones fuertes que pintan la situación de esos años no impiden que Ferré limite su propuesta a "la prohibición de importar productos de comercio que el país *produce* y no lo que puede producir pero aún no se fabrica"[5]. Ese proteccionismo pasivo y volcado a un pasado rudimentario resultó lógicamente superado por las posiciones de quienes descubrieron que vendiendo carne y cueros se podía disponer de los mejores bienes que el Viejo Mundo ofrecía de modo tan abundante y barato.

Los productores del interior tenían pocas propuestas para ofrecer en ese momento, pero había otras fuerzas que podrían haber motorizado el despegue industrial. En esta recorrida a vuelo de pájaro del siglo pasado, conviene recordar que entre ellas debería estar, por ejemplo, la demanda de armamentos, tan decisiva en otros casos conocidos de desarrollo fabril pero que no tuvo el mismo efecto en la Argentina.

Las demandas de la guerra

La preservación de la independencia demandaba la fuerza militar y ésta, a su vez, exigía armamentos que no se podían traer del exterior con la facilidad deseada. La Revolución demandaba la instalación de fábricas de armas y municiones, y muy pronto los hombres de Mayo comenzaron a tomar medidas en ese sentido, tanto para la defensa de Buenos Aires como para proveer a los destacamentos que partían hacia el interior del Virreinato. Esos ensayos fabriles contribuyeron a salvar a la Revolución en momen-

tos muy duros para ella a partir de bases increíblemente endebles; la experiencia exhibió, una vez más, la tremenda debilidad técnica del país heredada de la historia colonial. Aun así, el balance no dio lugar a un replanteo de largo plazo una vez superado el período más crítico. Los esfuerzos en ese sentido terminaron no bien se aseguró la independencia, a tal punto que resulta difícil rastrear los trazos de aquella historia. Las rústicas fábricas y talleres que armaron a los gobiernos patrios se perdieron en la penumbra casi sin dejar rastros; los pocos historiadores que se asomaron al tema encontraron difícil ubicar su localización y hasta el momento en que cerraron su puertas, como si su suerte no hubiera interesado a sus contemporáneos.

El taller de maestranza del Parque de Artillería fue la base para montar las primeras producciones de lanzas y municiones a partir de 1810. Ese mismo año se planteó instalar una fábrica de fusiles y se nombró a Domingo Matheu director general; éste se apoyó en un experto extranjero, Holmberg, y varios maestros ingleses y alemanes llegados al país para concretarla. La fábrica de armas era muy modesta y formaba parte, todavía, de la categoría de manufactura, pero en 1813 llegó a emplear 144 personas en unos galpones que se supone estaban cerca de la actual Plaza Libertad. Entre los trabajadores había algunos maestros conocedores de la tarea y varios esclavos que aportaban su esfuerzo físico para entregar, en su mejor momento, hasta 80 fusiles mensuales; ese modesto resultado refleja el lógico predominio de los métodos artesanales y manuales en dicha tarea.

Tomando en cuenta esa experiencia, el gobierno impulsó la instalación de otra fábrica de armas en Tucumán que, pese a sus promisorios comienzos, no lograba cumplir su cometido. Belgrano se quejaba en 1812 de los fusiles recibidos puesto que tres de ellos, pese a ser nuevos, "han reventado como granadas"; las fallas son generalizadas, agrega, debido a que el maestro mayor y sus ayudantes "son absolutamente ignorantes en la materia" y no entienden "palabra de mecánica"[6]. La voluntad patriótica se enfrentaba a la doble restricción de la carencia de conocimientos y la ausencia de equipos productivos; la guerra debía llevarse a cabo a fuerza de coraje.

Esa variante no se veía mal en una sociedad donde se enfatizaban las virtudes "machistas" y se valoraba la destreza de los jinetes o el arte de tirar el lazo. La técnica, aun la simple técnica de cultivar la tierra, era vista con desprecio en Buenos Aires; una tarea relegada a las mujeres que apenas se llevaba a cabo. La oferta masiva de carne proveniente del ganado cimarrón permitía esos desplantes propios del atraso social.

Los esfuerzos por fabricar cañones y otras armas se repitieron hasta que Fray Luis Beltrán armó una de las mayores empresas de ese tipo en Mendoza para proveer a la expedición militar proyectada por el general San Martín. Esos talleres llegaron a concentrar 300 hombres, instruidos por el propio fraile, para fabricar unos pocos cañones y miles de herraduras, así como caramañolas y bayonetas. En el territorio no se había encontrado mineral de hierro y tampoco se conocía cómo procesarlo; de allí que se fundieran campanas de iglesias para obtener el bronce deseado. La transformación del metal no fue menos decisiva para el triunfo de las armas que el aporte de las joyas de las damas mendocinas; el diferente énfasis en esos dos temas en los relatos posteriores sugiere la escasa importancia atribuida a la técnica frente al supuesto altruismo de la élite.

Esas diversas empresas esparcidas por el país para fabricar pólvora, armas y arreos brotaron a partir de 1810 y se apagaron como fósforos; hacia 1820 sólo quedaba una en Buenos Aires, que languideció algunos años más. Dicen que la abundancia de fusiles en el mercado, entrados del exterior o tomados como botín de guerra, hacía innecesario continuar dicha elaboración. Los talleres tenían un mínimo de equipos y se basaban en los expertos que los dirigían porque acumulaban los conocimientos sobre el tema; a partir del momento en que esos expertos se dispersaron, por una u otra razón, esa actividad se paralizó y ese capital humano se perdió. El país no volvió a tener nada parecido a una industria de armamentos hasta un siglo después. Las demandas militares provenientes de las continuas guerras —civiles y con Brasil y el Paraguay— que se sucedieron en esas décadas, fueron satisfechas desde el exterior. Las preocupaciones de las Fuerzas Armadas no llegaban a abarcar el tema del abastecimiento local de armamentos, que ofrecía la base de la autonomía en el mundo moderno.

Las demandas productivas: el saladero

La Argentina nació a la vida independiente exportando básicamente algunos subproductos de la ganadería. Los cueros y la carne salada se procesaban en los saladeros, que se convirtieron muy rápidamente en uno de los núcleos estratégicos de la economía y

la sociedad local. Los saladeros recibían el ganado, mataban a los animales, procesaban la carne y el cuero y competían con los matarifes en el abastecimiento de alimentos a la ciudad; esos lazos los situaban en el lugar clave del circuito comercial que ligaba la producción primaria con el consumo local y la exportación.

Esos establecimientos tenían apreciables dimensiones económicas y fueron fundados y operados, bien por miembros de los grupos dirigentes del país, bien por quienes, gracias a esa propiedad, accedieron a dicho estamento. Los primeros saladeros se ubicaron a fines del siglo XVIII en la costa oriental del Plata, pero a partir de 1810 surgieron con fuerza en Buenos Aires. Hacia 1816 los mayores pertenecían a familias con apellidos representativos de la sociedad local: Rosas, Terrero, Dorrego, Zavaleta, Díaz Vélez, Irigoyen, Capdevila y Echeverría, más algunos comerciantes ingleses incorporados al negocio. Unos años más tarde surgirán otros en Entre Ríos, siguiendo la misma pauta; la primera planta local era regenteada por Urquiza, ya entonces caudillo provincial.

Cada uno de esos establecimientos ocupaba entre 150 y 200 personas, de modo que los diez o doce ubicados al sur de la ciudad de Buenos Aires tenían un total de 1.500 a 2.500 trabajadores según el momento de que se trate. Ese conjunto de asalariados presentaba la mayor concentración conocida en actividades productivas durante el siglo XIX, al menos, desde la Revolución de Mayo hasta la década de 1880. La importancia de los saladeros existentes en su periferia se aprecia mejor si se recuerda que el censo de 1853 arrojó el magro total de 2.000 personas trabajando en las pequeñas unidades manufactureras de la ciudad de Buenos Aires.

Toda la población del actual partido de Avellaneda vivía de los salarios de los trabajadores en los saladeros, y se menciona que uno solo de ellos, propiedad de Antonio Cambaceres, ocupaba 300 hombres.

La competencia de los saladeros con el abasto de carne a la ciudad generó oscuros conflictos de intereses, que llevaron a que se decretara su cierre temporario en 1817. Una posterior reconstrucción del sistema de alianzas políticas dividió actividades y dejó a los saladeros a cargo del comercio de exportación, para lo que se fueron ubicando sobre la costa del Riachuelo, o bien en Quilmes, debido a las facilidades de embarque.

La enorme dimensión económica, social y política del saladero no implica que esos establecimientos marcaran un sendero de progreso en la evolución manufacturera del país. Por el contrario, el primitivismo de sus operaciones y el salvajismo de las formas de trabajo asombró a quienes los observaron. Esteban Echeverría los describió con crudo realismo en 1840. Antes que él, D'Orbigny, un sabio francés de visita en la Argentina, dedicó su atención a esos establecimientos donde los gauchos a caballo arreaban a los animales hasta el lugar donde se los sacrificaba al aire libre y donde diestros trabajadores los desollaban con sus cuchillos, separando los cueros y la carne para "procesarlos"; la llamada manufactura se limitaba a colgar las pieles al aire libre para su secado, y a cortar la carne en trozos, que eran apilados con capas de sal entre ellos para que, al cabo de quince días al aire, se pudieran embolsar para su despacho.

D'Orbigny señalaba que "el europeo que contempla la explotación de un saladero no puede dejar de impresionarse por la destreza y la ferocidad de los peones así como por su habilidad". Al acercarse, continúa, se encuentra con "8 o 10 hombres repugnantes de sangre, el cuchillo en la mano, degollando o desollando o carneando a los animales muertos o moribundos; 60 o 100 cadáveres sangrantes tendidos en algunos centenares de pasos de superficie"[7].

Los saladeros dejaban escurrir la sangre de los animales muertos hacia el Riachuelo, cuyas aguas llegaban a teñirse de rojo por esa causa, mientras la descomposición de la carne sobrante esparcía aromas fétidos en el aire. El Gobierno Nacional decidió en 1822 que los saladeros debían alejarse al menos una legua de la ciudad para evitar esos problemas, aunque no tuvo fuerza para implantar esa decisión. Una década más tarde les exigió que mantuvieran cerdos en sus instalaciones para que se alimentaran de los despojos. Esta curiosa medida "higiénica" la propuso una comisión de notables debido a que consideró mucho más costoso lavar las instalaciones por las dificultades de obtener agua y contratar brazos para dicha tarea. Cuarenta años más tarde, otro viajero inglés mencionaba la presencia en los saladeros de gran número de "cerdos flacos y hambrientos" que disputaban a perros de fiero aspecto los despojos sangrientos de la tarea[8]. Aun clasificado como manufactura, el saladero era una manifestación del atraso técnico; si se recuerda que ofrecía la mayor concentración comercial y empresaria de la época se explica que proyectara su peso negativo sobre otras actividades de la época.

En 1829 llegó al país un joven químico francés a quien se le adjudican una serie de propuestas para mejorar el sistema produc-

tivo de los saladeros. Se trata de Antonio Cambaceres, que se radicó en la Argentina donde terminó por instalar su propio saladero. Sus propuestas eran simples y elementales: construir instalaciones más amplias, techar los lugares destinados a la matanza, mover las reses por medio de zorras empujadas a mano sobre rieles, etcétera. El mero hecho de que esos cambios menores se registraran en la historia de los saladeros sugiere, una vez más, el primitivismo e incapacidad de sus propietarios y gerentes para reconocer y asumir por sí solos el menor cambio técnico.

Una de las mayores innovaciones que propuso Cambaceres consistió en hervir los huesos de los vacunos para extraer grasa, evitando así que fueran tirados o utilizados como combustible en las fábricas de ladrillos. El propio Cambaceres instaló una fábrica de grasa en la zona de Barracas con ese fin. La propuesta de producir grasa a partir de los huesos fue saludada por Carlos E. Pellegrini, otro europeo culto llegado al país y editor de la *Revista del Plata*. El lento arribo del pensamiento técnico a esa sociedad salvaje se corporizaba en esos escasos inmigrantes que llegaban entonces, formados en la sociedad europea, y que progresaban fácilmente hasta instalar sus propios negocios.

Cambaceres y Pellegrini se caracterizaron por ser portadores de una lógica que heredarían sus descendientes. Uno de los hijos del primero sería elegido primer presidente de la Unión Industrial Argentina; el hijo del otro sería un miembro de la élite ilustrada del país, promotor esporádico de la industria local, y presidente de la nación en 1890.

Los mataderos se constituyeron como la primer manufactura en gran escala del país y la única de importancia durante muchas décadas; eran también los mayores patrones de asalariados concentrados en un sitio (en oposición a las grandes estancias donde los hombres se distribuían sobre un vasto territorio), centros estratégicos en el proceso productivo del ganado y las exportaciones del país y uno de los principales núcleos de acumulación de riqueza privada en el siglo XIX.

Los saladeros trazaron las primeras marcas (positivas y negativas) de la civilización fabril en Buenos Aires. Se instalaron en el Riachuelo, en Quilmes y Ensenada que, por esa razón, se fueron convirtiendo en los primeros núcleos habitados por grandes grupos asalariados. De ese modo, los saladeros se convirtieron sin proponérselo en los padres naturales de la mayor base obrera erigida en el país desde fines del siglo pasado. No sólo eso. Contaminaron desde sus primeros ensayos el Riachuelo y las tierras bajas que lo circundan con una marea de orines y bosta, sangre y carne podrida, miasmas, gusanos y moscas. Esa actividad marcó desde entonces, y hasta hoy, el destino de la cuenca del antiguo Riachuelo de los Navíos, convertido en cloaca y desagüe. Buenos Aires conoció los males de la contaminación antes de tener la industria moderna; era, dicen, una de las urbes más pestilentes del planeta y un foco de graves enfermedades contagiosas. En 1867 se desencadenó el cólera; en 1871, la fiebre amarilla. Amenazada de muerte, la ciudad exigió que los saladeros se retiraran a la campaña; esa firme decisión fue tomada recién cuando aquel sistema se acercaba a su fin natural[7]. Esos sitios fueron ocupados por los frigoríficos, que usufructuaron la oferta de mano de obra de las barriadas obreras dejadas por aquéllos mientras parecían heredar, con nuevas técnicas, la propensión a contaminar de sus antecesores.

Los ferrocarriles sin la siderurgia

Durante la primera mitad del siglo XIX, Buenos Aires contaba con escasos artesanos, encargados de fabricar zapatos o arreglar carruajes; nada de ello correspondía al espíritu industrial, ni mucho menos a la civilización técnica que comenzaba a desplegarse en otras latitudes. Los 2.000 obreros registrados en el censo porteño de 1853 trabajaban en 49 tahonas (panaderías), 10 fábricas de fideos, 8 de velas, 7 de jabones, 4 de licores y 3 de cerveza. La minuciosa relación de esos establecimientos, aportada por Dorfman, señala muy claro que no había nada realmente fabril en los albores de la Organización Nacional.

Pocos años después comenzaron a instalarse los ferrocarriles, cuyos primeros tramos atravesaban la ciudad de Buenos Aires para sorpresa de los vecinos. Los ferrocarriles provocaron una revolución, acortaron las distancias, redujeron tiempos de viaje y costos de flete, creando por primera vez un mercado nacional y la posibilidad de explotar la pradera pampeana. La malla de rieles trazó la base para la extraordinaria expansión agraria que, a partir de 1870, modificaría de raíz la estructura argentina.

Esa enorme inversión fue realizada en sociedad más o menos explícita entre terratenientes pampeanos, especuladores e intermediarios ingleses. Los terratenientes se beneficiaban del alza brusca e inaudita del precio de la tierra mientras los segundos ex-

traían jugosas comisiones en cada una de las facetas del negocio. Los intermediarios británicos atraían al capital necesario interesado en un triple sentido: la inversión de excedentes líquidos en ese medio de transporte ofrecía elevadas tasas de retorno; la compra de locomotoras, rieles y equipos que fabricaba la industria británica abría paso a un excelente negocio comercial, y, finalmente, esas operaciones preparaban la explotación de las pampas que beneficiaría, mediante la oferta de materias primas y alimentos locales, a la metrópoli.

La instalación de ferrocarriles tuvo efectos distintos en la Argentina que en Gran Bretaña. Allá, en sus primeras décadas, demandaba nada menos que la mitad de la producción siderúrgica local y explicaba el rápido crecimiento de ésta. El desplazamiento de ese impulso al tendido de rieles en la Argentina volvió a promover la siderurgia y la rama mecánica en Gran Bretaña y no en las pampas; el ferrocarril fortaleció la industrialización del centro mientras que su rol se reducía, aquí, a ofrecer un medio de transporte, decisivo para el crecimiento nacional. La evolución argentina seguía un camino distinto del de las naciones que entraban en el mundo fabril y confundía la modernización formal con la riqueza real.

Desde su origen, el ferrocarril generó ganancias considerables implícitas en las propias formas de operación del sistema. El gobierno argentino, deseoso de esas inversiones, asumió un rol clave. En una etapa eligió construir redes por sí mismo, como ocurrió con el Ferrocarril del Oeste, que luego vendió. En general tendió a garantizar la rentabilidad de cada una de esas operaciones con un criterio que partía de una generosa estimación del capital invertido por kilómetro de vía, a falta de datos contables y de controles técnicos. Los promotores, contando con ese negocio asegurado, podían comprar los equipos en función de sus propias expectativas y de sus relaciones con los proveedores, que resultaron ser bastante estrechas en la mayoría de los casos.

Los equipos ferroviarios, de los más simples a los más complejos, llegaban al país desde Gran Bretaña, impulsados por esa relación especial entre inversores y compradores. A diferencia de los grandes países europeos y de los Estados Unidos, la Argentina instaló una de las redes férreas más extensas del mundo sin que se generara la más mínima actividad fabril promovida por ella. A lo sumo se podrían computar en ese aspecto los durmientes de madera de quebracho instalados en las vías principales luego de ser cortados en los aserraderos con las formas y dimensiones pedidas.

El tendido de la red ni siquiera exigía demasiados esfuerzos de ingeniería. Para agilizar y facilitar sus tareas, los británicos mandaban los materiales de construcción en equipos modulares que se instalaban sobre el terreno a medida que fuera necesario. Un siglo después de inaugurado el Ferrocarril Pacífico a Mendoza, se guardaban en sus galpones, por ejemplo, tramos de puentes metálicos listos para ser armados; esas piezas eran sobrantes de los envíos para la construcción original y quedaron a la espera de futuras obras que los demandarán.

Las empresas ferroviarias no se veían obligadas a economizar capital. Por el contrario, tendieron a derrocharlo comprando equipos en exceso respecto de sus necesidades, en función del interés de sus proveedores asociados. Tampoco sufrían presiones para reducir sus costos debido a que contaban con el monopolio del transporte así como con la benevolencia del gobierno. Su sistema de propiedad y organización no incluía una demanda de profesionales y técnicos en número suficiente como para incidir en la dirección de la empresa. El enorme poder económico de los ferrocarriles en el país no tenía correlato en un potencial dinamismo técnico. Su mayor impacto ocurrió en el período de su instalación; luego las empresas actuaron con criterio rentista, extrayendo jugosas ganancias con mínima preocupación por el progreso del sistema.

Marx pronosticó alguna vez que los ferrocarriles serían los precursores de la industrialización de la India y es probable que hubiera tomado a la Argentina para ese mismo ejemplo si hubiera tenido la oportunidad. En ambos casos se podía pensar que los requisitos técnicos del ferrocarril irían sembrando las semillas del desarrollo fabril. Ese desemboque no ocurrió ni en la India ni en la Argentina por razones que hacen a la forma como se constituyeron las empresas y se definieron sus gerencias y sus intereses. Ello explica que la industria británica se beneficiara tanto de la demanda provocada por esas inversiones y que no hubiera esfuerzos reales por establecer talleres locales hasta finales del siglo XIX. Los ferrocarriles eran fuente de progreso porque impactaban en el sistema de transporte y permitían la expansión de la producción primaria, pero no interactuaron con la oferta de insumos de producción local ni siquiera en los aspectos más simples. Los impactos productivos de la Revolución Industrial se dirigían hacia Gran Bretaña con escaso o nulo efecto en el medio local.

Es cierto que la Argentina no contaba con la población, el capital, la técnica y los recursos mineros necesarios para llevar a cabo la tarea de crear toda la industria metalúrgica. Aun así, la casi absoluta negación de la posibilidad de erigir siquiera una parte de ella es un dato que dependió de la lógica de la propiedad y el criterio de las inversiones ferroviarias, no de la fatalidad. En su período de propiedad estatal, el Ferrocarril del Oeste, por ejemplo, ensayó algunas compras en el medio local, y se sabe que encargó la construcción de veinticinco vagones con madera del país, que debía realizarse "bajo la inteligente dirección del señor Cambaceres" en el taller de Rabarot. La experiencia podía repetirse; el taller de fundición de Sebastián Zamboni e hijos, que no tiene "otro igual en la República", ya construía calderas y máquinas de vapor de hasta 40 HP[10]. La posterior venta del Ferrocarril del Oeste a empresas británicas terminó con esos ensayos de fomento de la actividad productiva local.

Los ingentes beneficios de terratenientes locales, comisionistas, financistas y proveedores externos ponían otro límite a la industria; ella sólo podría instalarse en la medida en que ofreciera beneficios igualmente elevados y rápidos. Bajo esas condiciones surgieron los primeros pioneros fabriles en el interior del sistema económico local.

Los pioneros de la industria

La ciudad de Buenos Aires había crecido a pasos rápidos a lo largo del siglo pasado y su evolución se acentuó a partir de la Organización Nacional. La concentración de la riqueza y del poder político en la urbe, las grandes obras públicas y el flujo de inmigrantes hicieron de ella un centro apreciable, cuyas dimensiones sociales acrecían la magnitud de la demanda de bienes. Si bien la mayor parte de esa demanda era atendida mediante importaciones, la cercanía a los consumidores ofrecía un factor atractivo para quienes osaban establecer nuevas actividades.

Lentamente, a partir de la década del sesenta, se observa el surgimiento en la Gran Aldea de pequeños establecimientos dedicados a atender la enorme demanda de bienes de consumo registrada en ella. Esos empresarios eran, en general, extranjeros llegados al país portando un conocimiento técnico o práctico de la rama en que se instalaban, que se iniciaban con un pequeño capital propio (a veces prestado), en escalas productivas muy modestas. Los ensayos fueron numerosos aunque muy pocos consiguieron sostener el despegue de sus negocios. Los exitosos se convirtieron muy rápido en empresarios medianos, cuyo más sólido respaldo se basaba en el crecimiento continuado de la urbe y de su demanda.

Emilio Bieckert es un caso típico de ese grupo de pioneros. En 1855 llegó muy joven a Buenos Aires desde su Alsacia natal, y se dedicó a recorrer el territorio del nuevo país en busca de oportunidades. De regreso a la urbe en 1860, decidió emprender la producción de cerveza a partir de instalaciones apenas rudimentarias: dos pipas colocadas en el tercer patio de una casa alquilada frente a la iglesia de Balvanera, operadas con la solitaria ayuda de un peón. Es obvio que los conocimientos sobre fabricación de cerveza que poseía este novel empresario eran el activo más importante de esa actividad. El auge del negocio resultó tan considerable que, apenas un año más tarde, Bieckert trasladó su "planta" al número 12 de la calle Salta, donde disponía de mayor espacio para colocar otros equipos y aumentar el número de operarios. Apenas cinco años después, Bieckert compró un terreno para construir una fábrica a la medida de sus actividades: el predio de Juncal y Esmeralda era bastante grande como para ampliar las instalaciones cuando fuera necesario, y sirvió de base para las operaciones de la empresa durante varias décadas. La planta era "la más grandiosa que puede ostentar la industria argentina", decían en esa época, con una chimenea de sesenta y cinco metros de altura (equivalente a un edificio de veintidós pisos). Estaba en un lugar elevado de la ciudad y resultaba visible desde lejos; su chimenea fue una referencia en las cartas náuticas para los barcos que se acercaban al puerto[11].

Melville S. Bagley, un empresario de origen norteamericano, llegó al país por razones que se ignoran y al poco tiempo decidió iniciar la fabricación de un licor basado en cáscaras de naranjas amargas con una fórmula propia (o, quizás, copiada de algún colega en su patria de origen pero no registrada en la historia de la empresa). Bagley lanzó sus actividades en 1864 recurriendo a métodos que sacudieron a los habitantes de la Gran Aldea; una campaña de pinturas en las paredes y en las aceras de la ciudad anunciaba una misteriosa palabra que, al parecer, comenzó a correr de boca en boca: "Hesperidina". Se dice que el lanzamiento de la bebida fue un éxito, el primero de la publicidad al estilo norteamericano, y permitió multiplicar las ventas de la empresa a gran ritmo. La guerra contra el Paraguay agregó un estímulo adicional

cuando el Ejército compró cientos de cajones para nutrir los hospitales de campaña; en ese sentido, la Hesperidina se adelantó casi un siglo a la expansión mundial de la Coca-Cola, motorizada de manera semejante por el Ejército de los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial.

Bagley instaló su planta original en Maipú 205, donde permaneció más de una década; en 1875 se trasladó unas pocas cuadras, hasta la esquina de Maipú y Paraguay; y en 1880 volvió a mudarse hacia Victoria y Saavedra. Cada uno de esos movimientos correspondía a una nueva expansión de la empresa, que se sumaba a las ampliaciones cotidianas decididas a medida que los negocios crecían dentro de las facilidades permitidas por las instalaciones disponibles. El éxito de la Hesperidina estimuló a muchos imitadores que se lanzaron con productos semejantes. En respuesta a esa competencia desleal, Bagley hizo *lobby* hasta conseguir que se promulgara la primera ley de patentes y marcas del país; Hesperidina obtuvo el registro número uno bajo esas normas que protegían su negocio.

Historias semejantes registran otros emprendedores de la época, varios de los cuales llegaron a sostenerse durante un siglo. En 1847, Benito Noel, un francés, fundó con Lasalle una fábrica de dulces que se convirtió en una de las mayores del país en los años siguientes y fue heredada por los hijos y nietos del primero. Jacobo Peuser, un alemán, instaló en 1860 un establecimiento gráfico que se convirtió, con el paso del tiempo, en una de las mayores casas editoriales del país cuya evolución acompañó más de un siglo. Angel Ipómpeo Bianchetti comenzó importando balanzas en 1870, para lanzarse muy pronto a armar esos productos hasta desarrollar una actividad fabril que se continuó ampliando en las décadas siguientes. Juan Videla fundó una tornería en 1864; hasta que en 1872 se orientó a la talabartería y la producción de calzado, monturas y correajes.

A pesar de la carencia de datos más generales, estas anécdotas parecen suficientes para detectar el recorrido de ese tipo de empresarios: técnicas traídas desde sus lugares de origen (a falta de instituciones en el medio local capaces de formar especialistas); espíritu empresario (derivado asimismo de su origen social y cultural) y la percepción de un negocio que rendía buenos beneficios desde el primer momento, única forma de permitir la capitalización rápida de la actividad frente a la carencia de crédito y de otros sistemas de apoyo a su crecimiento.

En 1887 la Unión Industrial Argentina levantó un censo de establecimientos fabriles para remitir sus resultados a la Exposición Internacional de París; en él se registran 400 unidades en la ciudad de Buenos Aires, entre las cuales figuran cuarenta y una anteriores a 1869 y otras setenta y tres fundadas en la década siguiente. El censo exhibe el crecimiento fabril de la ciudad en la década de 1880 y permite apreciar la supervivencia de algunos pioneros que comenzaron a ensayar nuevas actividades en una sociedad en ebullición. Los establecimientos que tuvieron éxito crecieron y se impusieron tan rápido que sus prósperos propietarios se integraron muy pronto a los círculos donde se juntaban la riqueza, el prestigio y el poder.

Esos casos fueron pocos pero significativos. El salto productivo que cada uno de ellos debió encarar sólo fue posible cuando contaron con una elevada tasa de rentabilidad en sus negocios; a falta de créditos y otros soportes para sus actividades, debían disponer de conocimientos técnicos y empresarios y de un flujo de ganancias que les permitiera ampliar rápidamente su campo de acción. Si bien sus negocios se centraron en bienes de consumo donde contaban con la ventaja de la cercanía al mercado, como alimentos y bebidas o imprenta, hubo casos "atípicos": la presencia de fundiciones y talleres mecánicos; algunos de apreciable dimensión, que luego cerraron, señala ciertas posibilidades latentes no bien aprovechadas debido a la inexistencia de cualquier política de promoción fabril.

Esos pequeños empresarios siguieron brotando en los años posteriores; pero las condiciones del entorno ya no permitían el auge continuo experimentado por los pioneros. Luego de 1880, como se verá, la evolución de la industria local siguió un recorrido diferente, basado en la hegemonía de la gran empresa y el control financiero, dos factores que restringieron durante las décadas siguientes las posibilidades de acumulación interna a la pequeña y mediana empresa fabril.

El debate de 1870

Hacia mediados de la década de 1860 la Argentina volvió a plantearse la problemática de su futuro. La crisis de la producción lanera, que era en esos momentos una de las mayores actividades locales, fue una de las causas que promovieron las propuestas de cambio. Las preocupaciones de un sector de la élite llevaron a la

fundación, en 1866, de la Sociedad Rural Argentina, con el objeto de tratar esa problemática; en su discurso inaugural, Eduardo Olivera reseñó los diversos antecedentes de la crisis y concluyó que ella "nos obliga a pararnos en el borde del abismo y preguntarnos a dónde vamos, y si no hay medio digno de evitar el cataclismo que nos amenaza"[12].

En 1867 ese grupo lanzó la propuesta de instalar una fábrica de paños de lana, suscribiendo acciones y solicitando la protección del gobierno. En el primer directorio de la nueva empresa figuraban el propio Olivera y el secretario de la Sociedad Rural, José Martínez de Hoz. Su instalación no fue sencilla; la fábrica comenzó a operar en 1873, seis años después de concebida, con diecinueve telares mecánicos y una máquina de vapor de 30 HP, en un edificio construido al efecto donde trabajaban sesenta operarios. La empresa funcionó tres años, hasta que cayó víctima de los problemas económicos locales, a pesar de que Carlos Pellegrini y otros jóvenes conocidos de aquella época exhibieron con orgullo trajes confeccionados con tela de industria nacional. La fábrica estuvo paralizada y semiabandonada hasta 1882, cuando Adrián Pratt adquirió las instalaciones y logró ponerla otra vez a funcionar.

En esos momentos de auge de la idea industrial se propuso también instalar una fábrica de papel, junto a otras iniciativas semejantes que quedaron sepultadas en la indiferencia. El clímax intelectual alrededor de la cuestión industrial se alcanzó en 1876 a raíz de un histórico debate en torno del tema "proteccionismo o librecambio", cuyo foro fue el Congreso.

El debate nació a raíz de la iniciativa del presidente Avellaneda de elevar las tarifas sobre las importaciones para atender con esos recursos los compromisos de la deuda externa. Ante la crisis, Avellaneda evaluó la posibilidad de suspender los pagos, pero decidió que "resultaba más conveniente" darles prioridad: el objetivo de mantener las relaciones con la City y el sistema de librecambio era decisivo. Fue así que reafirmó, luego, que dos millones de argentinos estaban dispuestos "a economizar sobre su hambre y su sed para responder en una situación suprema a los compromisos de nuestra fe pública en los mercados extranjeros"[13].

El debate se centró en torno de las diferencias entre el Congreso y el Poder Ejecutivo sobre la magnitud de las tarifas a aplicar y los bienes objeto de las mismas; las exposiciones, por supuesto, se extendieron a la visión teórica del tema del proteccionismo y

el librecambio. El Poder Ejecutivo propuso gravar con un 30% todos los artículos importados y subir ese porcentaje al 40% para vinos, licores, aguardientes y cerveza, tabacos y naipes, sabiendo que podría recaudar una suma significativa sobre estos últimos artículos. La Comisión de Presupuesto de la Cámara Baja, integrada por Pellegrini, Madero y otros, consideró que se debía liberar de impuestos a los bienes de capital (que el Poder Ejecutivo proponía gravar con un 30%) y mencionó la necesidad de segadoras, equipos para ferrocarril y otros, como el alambre para cercos; además, propuso aumentar las tasas sobre alcoholes a cambio de reducirlas sobre otros bienes de consumo popular como el azúcar y el arroz.

El debate en la Cámara terminó con un cruce de posiciones. Pellegrini se opuso a rebajar los derechos sobre vinos, como pedían algunos diputados, mientras se enfrentaba con el ministro de Hacienda en torno de la mejor manera de recaudar los recursos que el país precisaba para pagar la deuda sin afectar a grandes sectores sociales ni al dinamismo posible de la economía local. Si las causas del debate son menos importantes que sus resultados (puesto que al fin y al cabo muchas naciones impusieron políticas proteccionistas por las razones más heterogéneas), lo cierto es que todos los oradores parecían conscientes de que el problema central consistía en recaudar fondos para el pago de la deuda y de que el país no tenía todavía demasiadas posibilidades de crecer industrialmente. El ministro de Hacienda alertaba contra las tarifas elevadas que pueden impulsar aun más el contrabando (decía), y Pellegrini afirmaba que, "por triste que sea decirlo, la provincia de Buenos Aires sólo produce pasto y toda su riqueza está pendiente de las nubes"[14].

El debate incorporaba diversos criterios sobre las teorías económicas. Conviene recordar una referencia del diputado Madero a la obra de List, teórico alemán del proteccionismo. Madero mencionó que, para List, "la protección jamás debe llegar a la prohibición ... Siempre se debe hacer sentir a la industria nacional el aguijón de la concurrencia extranjera. La protección no debe extenderse más que a las industrias naturales y de fácil desarrollo en el país; ella no debe ser eterna: A medida que la fabricación progrese, la protección debe disminuir y hasta desaparecer el día que la confederación de los pueblos una a todos los hombres bajo el imperio del derecho común"[15]. Esta cita marca un punto muy elevado de las ideas en el debate sobre el proteccionismo, que se

perdió en el país cuando la fuerza de las circunstancias obligó a imponer aranceles elevados y mantenerlos a lo largo de los años como si no hubiera jamás necesidad de repensar las necesidades de la industria y la sociedad.

El debate sobre las perspectivas de la economía argentina, que involucraba pero no se agotaba en el tema de los aranceles, terminó bruscamente. Ese mismo año de 1876 llegó al puerto de Buenos Aires el buque *Le Frigorifique*, que ensayaba por primera vez en la historia la posibilidad de transportar carne congelada. El éxito del experimento abrió para el país una nueva era de prosperidad que duraría décadas, durante las cuales se fue expandiendo y mejorando la explotación del ganado vacuno. Esta se combinó con la extensión de la agricultura hasta multiplicar la oferta local de carne y cereales; lo que sirvió como sustento de un ciclo de crecimiento de casi medio siglo. Las preocupaciones por otras palancas de desarrollo quedaron así subsumidas rápidamente bajo la marea de un progreso que parecía ilimitado en los años y décadas siguientes.

José Hernández lo dijo con todas las letras. Antes, escribía en 1874, "no se admitía la idea de un país civilizado sino cuando había recorrido los tres grandes períodos del pastor, agricultor y fabril. En nuestra época, un país cuya riqueza tenga por base la ganadería, como la provincia de Buenos Aires y las demás del litoral argentino, puede, no obstante, ser tan respetable y civilizado como el que es rico por la perfección de sus fábricas"[16]. La riqueza de la pampa permitió que esa opinión se sostuviera mucho tiempo en los círculos dirigentes del país.

El Club Industrial

Uno de los resultados del debate sobre la posibilidad del progreso fabril fue la constitución del Club Industrial como uno de los órganos sociales que se preocupaban por hacer oír su voz en el tema. Igual que la Sociedad Rural, se creó para reunir gente con ideas y preocupaciones semejantes, antes que como organismo representativo de intereses específicos. La carencia de industrias y de industriales explica que se constituyera con socios de todo tipo, más allá de su profesión particular: hacendados y artesanos se juntaban en su seno con intelectuales y anarquistas recién llegados al país. El Club se proponía intervenir en el debate de ideas; en un momento en que la casi inexistencia de partidos políticos y de otros órganos de opinión alentaba la formación de este tipo de organismos.

El Club tenía lazos con dirigentes políticos, con miembros del gobierno y con la propia Sociedad Rural, y no surgió como un grupo muy diferente de los que caracterizaban entonces la vida nacional. Sus primeros esfuerzos se dirigieron a editar un *Boletín* y a preparar una Exposición Industrial que sirviera para difundir las ideas del progreso. La primera Exposición se llevó a cabo en el Colegio Nacional y "cupo holgadamente en unas cuantas aulas", relata Dorfman. El Club organizó su segunda Exposición cinco años más tarde, con la presencia de empresarios del interior y del extranjero, a la usanza de las que se realizaban entonces en las grandes ciudades de Europa.

Muy pronto el Club se escindió en dos, cuando una fracción de sus miembros formó el Centro Industrial. Los dos organismos siguieron actuando por separado hasta 1887, año en que se volvieron a fusionar, junto a otros socios, en la Unión Industrial Argentina. Cada una de esas organizaciones conservó su carácter original de club, antes que de entidad corporativa de representación de la industria, y ese fenómeno marcó tanto sus posiciones como su presencia en la vida nacional, a diferencia de lo ocurrido en otras latitudes.

En definitiva, se observan mínimos elementos que pudieran otorgar impulso industrial a la Argentina hasta mediados de la década de 1870. Pocos intelectuales se preocuparon del tema más allá de algunos momentos de crisis, y las propuestas no iban muy lejos en ese camino o bien se disolvían frente al cambio de coyuntura. La escasez de técnicos y de técnicas era una carencia adicional que no podía ser suplida por los impulsos y demandas que surgieran en las manufacturas semisalvajes del estilo de los grandes saladeros.

Las exportaciones agropecuarias, en constante progresión, sostenían la presión de las mercaderías inglesas y de las deudas con la City; se definía así la evolución del país, que entraba en esos momentos en un auge sin precedentes. El impulso exportador condicionó la industria, que comenzó a progresar por un sendero propio por razones que se derivan de las dimensiones cada vez más notables del mercado local.

Capítulo 3

1880-1914: EL DESPERTAR DE LA PRODUCCIÓN FABRIL LA SIMIENTE Y LA PLANTA[1]

Las últimas décadas del siglo XIX registraron un veloz crecimiento de la economía y la sociedad argentina. A pesar de algunas crisis (el 90), las exportaciones se expandían como si no tuvieran límites y su producto permitía pagar las importaciones y una parte de las deudas con el capital extranjero. Los inmigrantes arribaban masivamente a estas tierras en busca de oportunidades de trabajo, y su efecto sobre las dimensiones locales de la población generaba, casi automáticamente, nuevos mercados y, con ellos, negocios de todo tipo. Buenos Aires dejaba atrás a la Gran Aldea; la urbe se expandía y transformaba en una de las más grandes del mundo. El medio millón de habitantes de 1880 se multiplicó a más de un millón y medio en el año del Centenario. La gran ciudad demandaba trabajo y ofrecía un mercado; no es extraño que ambos fenómenos dieran paso a una nueva evolución en el sector productivo.

La expansión de las líneas ferroviarias comenzaba a crear un gran mercado nacional. Esa red permitía el ingreso fluido de las mercancías que llegaban del exterior, pero también contribuía a promover el auge de aquellos polos del interior del país donde actuaban La Forestal, los ingenios azucareros y las bodegas mendocinas. La marcha militar hacia el Sur, llamada Conquista del Desierto, terminó de someter a la población indígena; las armas liberaron más de un millón de kilómetros cuadrados a la explotación rural, ofreciendo nuevas bases para el desarrollo agrario (sobre todo a la ganadería), así como nuevas condiciones para la tarea de "Paz y Administración" planteada por el general Roca.

La actividad productiva se desenvolvía en condiciones especiales, dado que la escena real estaba dominada por los grandes nego-

cios muy rentables que motorizaban al país. En parte, ellos desembocaron en una especulación que llegó a extremos casi increíbles en los albores de 1890, alimentada por la conducta desenfrenada de los agentes locales y el ágil flujo de créditos externos (bajo el continuo predominio británico). La especulación permitía acumular una enorme masa de ganancias a quienes lograban beneficiarse con ella; al mismo tiempo, se realimentaba con la marcha ascendente de la producción y las inversiones en obras de infraestructura. La especulación se apoyaba en la apuesta a un país cada vez más grande, y muchas inversiones se realizaban como respuesta a esa euforia que era vivida como una confirmación del futuro.

El tendido de vías férreas avanzó a razón de mil kilómetros por año hasta cubrir la mayor parte del territorio nacional. En 1900 la red argentina era la décima en el mundo por su extensión; la malla ferroviaria en la provincia de Buenos Aires llegó a ser tan vasta que superaba en densidad a la existente en la metrópoli británica[2]. No todas las empresas mostraban el mismo comportamiento, pero el patrón general hacía que dilapidaran su capital: se construían más líneas que las necesarias (por razones de control del transporte o de especulación con la tierra); se invertía más por kilómetro de línea que lo correcto (para satisfacer a los proveedores), y se declaraba aun más en los valores contables (a beneficio de los inversores financieros). El monto acumulado de esas operaciones impondría posteriormente una severa sangría de recursos: esos desbordes explican la masa de ganancias y amortizaciones que fluyó hacia el exterior durante las décadas siguientes, afectando las posibilidades de acumulación de capital y al equilibrio de las cuentas externas nacionales.

La expansión del sistema era tan veloz que nadie parecía reconocer, ni preocuparse, por el hecho de que se basara en equipos técnicos cada vez más atrasados. Los equipos británicos eran ya bien inferiores en eficacia y calidad a los que se instalaban en los Estados Unidos, pero se compraban por esas razones "extra mercado" que nutrían las operaciones locales.

Las elevadas tasas de ganancia de esas actividades básicas ponían un límite a las posibilidades de invertir en el sector industrial. Los empresarios no podían ser indiferentes a esas posibilidades alternativas (que los economistas denominan "costo de oportunidad") cuando analizaban los beneficios derivados de una operación fabril. De allí que, más allá de razones bien conocidas, las empresas de ese tipo sólo podían encararse, naturalmente, cuando ofrecían ganancias de orden considerable. Se podían obtener en mercados monopólicos buenos resultados que hubieran resultado difíciles en otras condiciones.

Eso explica que buena parte de las implantaciones fabriles registradas en las últimas décadas del siglo pasado nacieran ya grandes, basadas en sectores protegidos, beneficiadas por causas naturales o por medidas oficiales. Esas empresas protagonistas del apreciable auge fabril en esos años, se ubicaron con preferencia en Buenos Aires; su listado incluye a los frigoríficos importantes y a otros grandes establecimientos urbanos. El progreso incluyó a dos núcleos específicos que se consolidaron en el interior del país y tuvieron gran impacto en sus áreas de acción: los ingenios azucareros en Tucumán y las bodegas en Mendoza. Paralelamente, comenzaron a notarse los primeros síntomas del desarrollo fabril en ciudades del interior, como Córdoba y Rosario, donde se formaban núcleos muy incipientes; salvo excepciones, se trataba de pequeños talleres con escaso rol en la actividad fabril nacional.

El detalle de la evolución de cada uno de esos grupos permitirá contar con una visión de conjunto de la situación en esa época formadora de la nueva sociedad argentina.

Los frigoríficos

La carne procesada por los saladeros no era consumida por cualquiera; la experiencia había mostrado que sólo los esclavos del Norte de Brasil o los que trabajaban en algunas islas del Caribe "aceptaban" comer esa carne dura y de desagradable sabor. Las exportaciones argentinas estaban limitadas por las dimensiones de la demanda, orientadas casi únicamente hacia esos países, y amenazadas por el combate contra la esclavitud que pronosticaba el fin de las posibilidades para ese producto en un plazo relativamente breve. A pesar de esas limitaciones, los saladeros no buscaron nuevas alternativas para sus actividades. La mayoría de ellos prosiguió sus operaciones mientras dispuso de mercados y cerró sus puertas a medida que éstos se agotaban. Carentes de impulso técnico y empresario, fueron muriendo gradualmente.

La evolución de los saladeros ofrece un antecedente simbólico de lo que ocurriría con otros sectores fabriles en el siglo XX, que siguieron ese mismo derrotero cuando se agotó su capacidad inicial.

Los saladeros continuaron su predominio en el negocio de la carne durante las últimas décadas del siglo XIX y comenzaron a decli-

nar luego de 1902. El censo de 1895 registra todavía 39 saladeros, de los cuales sólo 18 estaban operando. El frigorífico comenzaba a reemplazarlos; recién en 1904, las compras de ganado por parte de los frigoríficos fueron mayores que las de sus antecesores.

La posibilidad de una alternativa para enviar carne a mercados distantes en el mundo interesaba a diversos agentes en el siglo XIX. Los responsables británicos, que querían recibir carne barata para su población, tanto como los productores norteamericanos y los ganaderos argentinos y australianos, participaban de ese objetivo que movilizó a técnicos y empresarios. Primero fue el ensayo de carne concentrada, que inició Liebig's en Fray Bentos con buenas expectativas; luego fue el desarrollo del método del doctor Tellier, para conservar la carne bajo frío. Los primeros intentos mostraban que se podía llegar en condiciones razonables a los grandes mercados del mundo y, sobre todo, a Gran Bretaña, desde lugares tan distantes como la Argentina o Australia. Esas pruebas exitosas dieron el puntapié inicial a una actividad que crecería a pasos de gigante en los años siguientes.

El primer frigorífico nació de un saladero convertido: Eugenio Terrasón fue quizás el único de los dueños de ese sector que reconvirtió su establecimiento de San Nicolás de los Arroyos. De allí se despacharon las primeras reses congeladas con destino a Londres en 1883. Terrasón no pudo o no supo adaptarse a las exigencias del nuevo negocio y se presentó en quiebra poco después. Muy pronto esa planta fue alquilada por un grupo de empresas para mantenerla cerrada; un método clásico para bloquear la entrada de nuevos competidores en un negocio ya oligopolizado.

En aquel mismo año de 1883 se fundaba en Campana otra planta faenadora frigorífica, de capitales anglo-argentinos: *The River Plate Fresh Meat Co.* En 1885, la fuerza gravitatoria de Buenos Aires se hizo sentir en la instalación en Avellaneda del frigorífico Sansinena, formado en parte por capital local. Ese establecimiento, que se conocería luego como La Negra, fue el primero, y por un tiempo el único, situado en la urbe debido a que se proyectó para atender en parte la exportación y en parte el consumo local. Ese criterio de ubicación fue seguido por otras empresas que volvían a concentrar en Avellaneda una actividad manufacturera; el procesamiento de la carne daba trabajo a las masas de la zona y atraía migrantes.

En poco tiempo, un grupo de grandes empresas dominó todo el negocio frigorífico. En rigor, eran tres hasta 1902 (sin contar el establecimiento de Terrasón, que permanecía cerrado), ubicadas sobre el río, en Buenos Aires, Zárate y Campana. Las inversiones requeridas para instalar una planta eran considerables, debido no tanto a las necesidades técnicas como a la lógica comercial de control del mercado que predominó en esos casos. Las plantas duplicaban el tamaño de las erigidas en Australia en esos mismos años, y adoptaron sistemas de relaciones con los ganaderos diferentes de las de aquel país. Hanson observa con sorpresa la escasa disposición de los capitalistas locales a entrar en el negocio en esta etapa, a diferencia de lo ocurrido en Australia, donde los productores se incorporaron a las empresas, asumiendo el riesgo de la comercialización. La desidia de los ganaderos locales fue, sin duda, uno de los elementos que dieron lugar a la temprana oligopolización del sector.

Los sucesivos gobiernos argentinos estimularon la instalación de frigoríficos con la rebaja de impuestos y hasta la oferta de subsidios (decidida por ley en 1887). Ese interés oficial en atraer inversores era tan intenso que no estableció, a cambio, condiciones sobre el origen del capital ni imaginó criterios de defensa del productor local. El desarrollo del sistema dependía de la mejora de la oferta de ganado, así como de cambios técnicos y operativos en el transporte naval y en el mercado de consumo británico (como la instalación de equipos de frío y almacenamiento), factores que pusieron límites al ritmo de su implantación. En 1900 se realizó el último viaje de un velero; la hegemonía del barco a vapor fue un símbolo de la estabilización de las condiciones básicas para el salto de esa actividad.

La Guerra de los Bóers, primero, y la clausura del mercado británico al ingreso de ganado argentino en pie (que duró tres años) debido a un brote de aftosa, marcaron el lanzamiento definitivo del sistema con sus dos trazos básicos: el predominio de la evolución del mercado británico (cuya marcha definía la situación local) y el rol del frigorífico como eje de la manufactura y del comercio de carne. Los gobernantes locales aceptaron esas condiciones como dadas, sin osar siquiera discutirlas[3].

En ese entonces, las empresas operaban ya con un sistema de acuerdos de control del mercado que les dejaban considerables beneficios. En 1902 Sansinena abonó un dividendo de 50% en efectivo; ese reparto marca un máximo en la serie, gracias a la coyuntura, pero destaca la exitosa evolución de las empresas en las condiciones operativas de comienzos del siglo.

El tamaño de los frigoríficos no se correspondía con su despliegue técnico. Las tareas eran muy simples, apenas un poco más sofisticadas que en los saladeros; sólo las instalaciones de frío requerían atención y mantenimiento. Durante largas décadas no se aprovecharon los subproductos cárnicos y no se establecieron normas de trabajo ni de eficiencia[4]. Eran manufacturas de gran dimensión que ocuparon un rol estratégico en el comercio de carnes por el volumen de mercadería procesada; su rol comercial se aseguraba por la concentración de propiedad (y los acuerdos entre ellos) antes que por su capacidad técnica.

El impulso otorgado al negocio a partir de 1900 se verifica en la instalación de cuatro nuevos frigoríficos en la Argentina (aparte de otro en Montevideo), todos nacidos grandes y con presencia del capital inglés. El primero y único con aportes locales (que no llegaron al 10% del total) fue La Blanca, que se instaló sobre el Riachuelo en 1901 y comenzó a exportar al año siguiente. Le siguió otro en La Plata, lanzado en 1902 y que exportó desde 1904. En 1905 se interesaron dos más: el Smithfield, ubicado en Zárate, y el Argentino, que prefirió Puente Alsina, sobre el Riachuelo.

La industria frigorífica en esos años estaba formada por siete plantas, todas muy grandes, de las cuales tres estaban sobre el Riachuelo; tres en la zona de Zárate y Campana y la séptima en La Plata. En ese momento, la planta de Sansinena era la mayor del mundo, y sus dimensiones estaban en abierto contraste con la experiencia de Australia y Nueva Zelanda; en la primera, a pesar de que exportaba volúmenes inferiores a los argentinos, operaban 16 plantas, mientras que en la segunda había 25 plantas independientes, distribuidas en 12 puertos[5].

La concentración operativa de los frigoríficos fue paralela a la concentración geográfica de esa actividad y de los obreros encargados de la tarea; también condicionó la evolución del mercado, desde las relaciones con los ganaderos hasta los convenios de fletes, y facilitó su "trustificación". Los acuerdos entre esas empresas fueron evaluados en 1908 por el Parlamento inglés, más preocupado que los argentinos por los posibles resultados. Lord Nelson, propietario de uno de los frigoríficos, reconoció que realizaban "charlas amigables" todas las semanas mientras negaba que desearan controlar el mercado; la Sociedad Rural, en cambio, creía que operaba "la ley de la oferta y la demanda"[6]. La pasividad del gobierno y de los grandes ganaderos locales frente a esa práctica se suma al carácter de los dueños del negocio para explicar no sólo la permanencia del oligopolio sino también la falta de todo incentivo para el progreso técnico. La rutina se mantuvo en las plantas y a lo largo de la cadena comercial regulada por los frigoríficos.

El impulso exportador llevó a la oferta de carne argentina a captar el 64% de las importaciones británicas de ese producto en 1912, frente al mísero 5% registrado a fines del siglo XIX. A partir de 1905, las exportaciones locales lograron superar en volumen al mayor proveedor de entonces, los Estados Unidos. La Argentina contaba con notables ventajas de costos, que se veían multiplicadas por las prácticas comerciales de las empresas; éstas vendían en 1905 la carne en Londres más barata que en Buenos Aires, pese a los costos de preparación y transporte. Una parte de esa diferencia se originaba en los elevados costos del ineficiente comercio local de carne que era protegido por las autoridades; la venalidad y baja eficiencia de ese sector disimulaba la subsistencia del atraso técnico de la gran industria[7].

El avance de la carne argentina se benefició de una serie de circunstancias. El éxito local en el mercado británico, único disponible entonces para la oferta internacional de carne, provocó la reacción del "Trust de Chicago", que controlaba el negocio en los Estados Unidos y era, hasta ese momento, el mayor exportador mundial. Los frigoríficos del Trust decidieron aprovisionarlo desde la Argentina debido a sus acuerdos de reparto del mercado firmados en su país de origen. En 1907, Swift generó un shock en el mercado local al comprar el establecimiento de La Plata y luego otros en la Patagonia. Su ingreso marcó un punto de inflexión en la evolución del sector. Detrás de Swift vino la compra de La Blanca por otro consorcio norteamericano que consolidó la presencia de estos nuevos "desafiantes" en el oligopolio local. Unos años después llegó Armour, otro de los *Big Four* de Chicago (y socio del grupo que compró La Blanca); Armour erigió en La Plata, en 1915, una planta considerada entonces como la "mayor y más perfecta del mundo"[8].

Swift y Armour eran las dos mayores empresas frigoríficas del planeta y los generadores de las nuevas técnicas que se implantaban en el negocio. Desde 1880, Swift había revolucionado la actividad, modificado las condiciones de la manufactura y del transporte de carne en los Estados Unidos y controlado la mayor parte de los mercados urbanos del Este. La empresa había peleado contra poderosos intereses y se implantó definitivamente gracias al progreso técnico. A comienzos de siglo, Swift faenaba por sí solo

unos 8 millones de cabezas en los Estados Unidos frente a los 2 millones de cabezas de toda la actividad local[9]. Swift irrumpió en la Argentina con su poder técnico y económico como un elefante en un mercado dominado entonces por un mediano oligopolio tradicional.

Los frigoríficos norteamericanos trajeron nuevas técnicas productivas a las pampas. Impusieron la carne "enfriada", o *chilled*, que da mejor sabor al producto pero exige una cuidadosa planificación de los despachos debido a su menor período de conservación respecto del congelado; también promovieron el aprovechamiento de las distintas partes del ganado de modo de obtener mayores beneficios a partir de su explotación racional. Se trataba de un cambio de envergadura en la lógica de la producción global en el país que tardó en encontrar imitadores; ciertos aspectos positivos del "sistema americano de manufacturas" eran importados a través de esos implantes, pero no fueron tomados como ejemplos específicos por otros sectores a pesar de su enorme impacto original en esta rama.

El primer ingreso del capital y la técnica norteamericanos, ocurrido hacia fines del período que se está analizando, aparecía ante los observadores locales como una ruptura del oligopolio inglés, o como un caso especial de competencia; nadie los vio como un modelo productivo. Sólo unos pocos observadores extranjeros mostraron su asombro ante dichas instalaciones fabriles. Un viajero italiano de esos años las describió como "diferentes" de las otras "por su conducción ... sus requisitos funcionales, el modo de disponer de los edificios ...", aspectos que veía reflejados en una mejor explotación de la carne y sus subproductos. Las normas de trabajo y las instalaciones técnicas permitían reducir los costos y aumentar la producción[10].

El ingreso de Swift provocó reacciones en los medios locales pero ninguna propuesta real de instalar frigoríficos por parte de los ganaderos y sus socios en el país. La negativa de los capitalistas argentinos a entrar en ese negocio repetía lo ocurrido antes con los ferrocarriles. En ambos casos, el control quedaba en manos externas que gozaban de elevadas tasas de beneficio gracias a sus actividades en Gran Bretaña. En 1908, Swift ganó 175.000 libras esterlinas, equivalentes nada menos que al 50% de las 350.000 libras que había invertido el año anterior en la compra de la planta de La Plata. Las otras empresas arrojaban ganancias semejantes; esos resultados permitían imaginar que los ganaderos podían haber obtenido un mejor precio por su carne en otras condiciones, planteo que no surgía en el medio local[11].

El ingreso de los frigoríficos norteamericanos modificó los miembros del oligopolio local pero no la esencia de su comportamiento. Las pujas internas dieron lugar a un detallado reparto del mercado, modificado en el curso del tiempo con los cambios en las relaciones internas de poder, basado en la operación de un puñado de grandes plantas que dominaban el sistema. Como casi toda la exportación de carne se dirigía a Gran Bretaña, uno de los objetivos del Trust consistía en regular los embarques para llegar de modo ordenado al mercado de Smithfield, donde se decidían los precios; así se armó una coalición de empresas navieras y comerciales británicas que, junto a los frigoríficos, concentraron el negocio global.

Los frigoríficos fueron los "adelantados" de la industria local y exhiben los rasgos que la caracterizarían. Las plantas eran muy grandes, con capitales concentrados alentados por acuerdos de orden oligopólico. La producción era rutinaria y requería baja tecnología; esto fue parcialmente modificado luego por la presencia de las filiales del Trust de Chicago, pero no —como se verá— en la medida suficiente. La excesiva dependencia de un solo mercado (que en este caso era el inglés) era paralela a la fuerte dependencia del mercado interno por parte de otras empresas que son analizadas más abajo. Finalmente, la dimensión de las empresas generaba un escaso uso de la capacidad instalada (que no llegaba al 60% de la potencial), similar a lo ocurrido con los ferrocarriles; estos excesos de inversión no impidieron que continuaran las ampliaciones de tamaño de las plantas. Las condiciones operativas no exigían modificar criterios o comportamientos empresarios en sentido dinámico. Los aspectos negativos de este fenómeno comenzarían recién a percibirse muchos años más tarde, una vez pasada la etapa de auge fácil, pero sólo pueden entenderse a partir de las condiciones de su génesis.

Las industrias porteñas

Buenos Aires era una gran ciudad, con rápido crecimiento de la población y elevado ingreso per cápita. Ese mercado demandaba bienes de todo tipo en grandes cantidades y algunos de ellos podían ser abastecidos a partir de la producción local; las ventajas posibles eran varias: mayor cercanía a los consumidores, dife-

rencias de costos de fletes, protección aduanera, ventajas impositivas y otras. Cada una de esas razones, o la combinación de varias, explica el surgimiento de grandes empresas fabriles desde la década del ochenta del siglo pasado.

En enero de 1884 se estableció en Buenos Aires la Fábrica Argentina de Alpargatas, con un capital de medio millón de pesos y maquinaria importada, movida a vapor, diseñada especialmente en Gran Bretaña por socios de la empresa. La planta asombró a los porteños por su tecnología y tamaño; en su origen ocupaba 300 operarios, que ya eran 530 en 1887. El censo de este año dice que era la única planta de dimensión apreciable en el ramo y sólo comparable a otras dos fábricas en el mundo: "una en España y otra en Gran Bretaña". La rama registraba 61 talleres que daban trabajo, en conjunto, a 459 personas, de modo que la empresa dominaba la actividad. Alpargatas tenía mayoría británica entre sus dueños, aunque había argentinos y las decisiones se tomaban localmente. El rol clave de la dirección porteña era lógico dadas las dificultades de las comunicaciones con Europa, que obligaban a delegar el poder de decisión en manos locales en una medida muy superior a la que se conocería un siglo más tarde (el impacto de la revolución del transporte y las comunicaciones posibilitó la difusión de las empresas transnacionales sólo hacia mediados del siglo XX).

Alpargatas comenzó haciendo el calzado que la hizo famosa pero muy pronto comenzó a diversificarse en otras actividades textiles. En 1891 inició la producción de hilo de atar y en 1893 ensayaba con telares destinados a producir lona. En 1900 inició la importación de máquinas para procesar suelas y siete años después trajo al país "las máquinas más perfectas que se conocen" para fabricar calzado de cuero. La primitiva planta de Barracas se expandía continuamente para abarcar esas nuevas actividades[12].

Alpargatas no estuvo sola mucho tiempo. En 1889 se estableció otra gran empresa textil, la S. A. La Primitiva, que se dedicaba a la fabricación de sacos y lonas impermeables; a comienzos del siglo su capital superaba los dos millones de pesos y daba trabajo a 700 asalariados.

En 1892 el ministro del Interior se "asombraba" del "crecimiento de la manufactura en los suburbios de Buenos Aires"; su *Informe* señalaba 296 fábricas "nuevas" que ocupaban 12.000 personas y citaba algunas de ellas como prueba[13]. En 1899, Otto Bemberg fundó la Brasserie et Cervecerie Quilmes, que desplazó a Bieckert del liderazgo en ese mercado. Esa nueva planta era la mayor fábrica de cerveza del mundo a comienzos del siglo XX, dado que la producción de esa bebida se realizaba entonces por pequeñas empresas semiartesanales en Alemania y otras naciones consumidoras.

La presencia de Quilmes impulsó a León Rigolleau, un fabricante de vidrio, a instalarse en Berazategui para estar cerca de su principal cliente. La planta de fabricación de botellas Rigolleau facturaba un millón de pesos en 1906 cuando se mudó a esa nueva ubicación.

En 1901, Vicente Casares fundó La Martona, con un capital de 1,5 millones de pesos, para producir lácteos. La empresa contaba con 350 personas para repartir 20.000 litros diarios de leche y entre 3 y 4 toneladas de manteca, cifras que la ubicaban entre las mayores plantas del mundo en su especialidad.

En 1901 se formó la Río de la Plata Flour Mills and Grains Elevators, con un capital de 14 millones de francos, que se instaló en Puerto Madero, con tres grandes silos e instalaciones que le permitían moler hasta una décima parte del total del trigo cosechado en el país. Años más tarde esa firma tomaría el nombre actual de Molinos Río de la Plata.

La lista de empresas de alimentos parece más "natural" que la mencionada para los textiles y es menos impresionante que la de algunas empresas del ramo metalúrgico instaladas en ese período, como Tamet y La Cantábrica. Tamet nació como un pequeño taller a fines del siglo pasado y siguió creciendo hasta convertirse en "la mayor empresa metalúrgica de América del Sur" en la década de 1920; La Cantábrica surgió en 1904 con apoyo de capitales españoles.

La lista de esas empresas no llegaba al centenar, pero ese grupo resulta suficiente para cubrir lo esencial de la industria local en ese período. En él se puede incluir a otros establecimientos, como Ferrum, dedicado a producir sanitarios, tres enormes fábricas de bolsas de arpillera para la cosecha, y la Compañía General de Fósforos, cada una de las cuales monopolizaba sus negocios locales.

El arribo de la electricidad

Con los albores de la industria llegó a Buenos Aires la electricidad, casi al mismo tiempo que el teléfono y otras actividades de la era moderna. Se dice que la primera usina se instaló sobre la calle San Martín, frente a la Catedral, y que su capaci-

dad apenas llegaba a los 12 HP; esa dimensión (que hoy es superada por el consumo de un aparato doméstico) apenas satisfacía la demanda de lánguidas lamparitas instaladas en las casas de la cuadra.

En pocos años surgieron varias usinas adicionales y para fines de siglo, al igual que en otras actividades, ya se nota la presencia de la gran empresa en busca del control del mercado. La CATE, una firma de origen alemán, instaló una usina de 4.000 Kw en 1898 y continuó comprando las otras existentes hasta llegar a un apreciable control de la oferta hacia 1905. En esos años firmó con la Compañía de Tranvías (también en rápida marcha hacia el monopolio del sistema) un acuerdo de reparto de mercado por el cual la primera produciría electricidad sin entrar en el negocio del transporte y, en compensación, la segunda le compraría ese insumo, que desistió de producir por su cuenta. Es probable que el acuerdo incluyera el uso del carbón británico que se quemaba en las usinas de la CATE para evitar la posible puja con otros proveedores del mismo.

Esa vocación por el monopolio se consolidó con la Concesión de 1907, que otorgó la Municipalidad a la CATE para la provisión del servicio eléctrico en la Capital durante un período de cincuenta años. En 1912, el intendente de Buenos Aires firmó otra concesión a la Compañía Italo-Argentina de Electricidad (o "Italo", como se la conoció desde entonces), por el plazo de medio siglo. Esta nueva sociedad, de capitales italianos relacionados con Pirelli (empresa que ya operaba en el país), comenzó a instalar usinas en un proceso de reparto del mercado con la anterior, ignorando el argumento formal que aprobó su ingreso, basado en la idea de generar competencia en el sector.

Las dos empresas tomaron a su cargo la exclusividad del servicio y fueron extendiendo su acción a diversas zonas del Gran Buenos Aires; su pauta consistió en priorizar las ganancias fáciles. Como no se establecieron exigencias para el servicio en esas concesiones, las empresas dejaron zonas urbanas sin atender, cuando les parecían poco rentables, mientras se orientaban hacia aquéllas que les resultaban más prometedoras.

El aumento de la oferta de energía, promovida, como en otros casos, por la riqueza de la urbe, fue formidable. Los 4.000 HP instalados en el servicio público de la ciudad en 1895 habían trepado a 10.000 en 1904 (debido a las nuevas incorporaciones); para saltar a nada menos que 105.000 HP en 1913. La nueva usina de la CATE era una de las mayores del mundo, decía el comentarista del censo de 1914.

La CATE fue una de las tres mayores inversiones alemanas directas en el exterior antes de la Primera Guerra Mundial, y su capital acumulado era apreciable aun respecto de las dimensiones de sus empresas propietarias, las cuales, por su parte, estaban más interesadas en vender equipos que en operar la usina, criterio que afectó lógicamente el funcionamiento de ésta[14].

La era de la electricidad tuvo gran influencia en la vida urbana. Ofrecía nuevas posibilidades en los hogares y permitía milagros como el despliegue geográfico del sistema de tranvías y la iluminación nocturna de las calles. Esa oferta dio la señal de partida para un nuevo impulso en la producción; la industria ya no necesitaría depender de fuentes propias como la ya antigua máquina de vapor. La novel industria argentina podía pasar en una etapa muy breve de la máquina de vapor, propia de la Primera Revolución Industrial, a la electricidad, que caracterizaba a la Segunda; aun así, su evolución y su ritmo resultaron muy distintos del que se observó en las metrópolis.

La nueva oferta de energía en Buenos Aires, al igual que en otras áreas, se adelantó a lo ocurrido en diversas zonas del interior, donde poco a poco se instalaron usinas eléctricas. Allí, a diferencia de la Capital, la mayor parte de la oferta se destinó al servicio público, dada la inexistencia de actividades fabriles; sólo en algunos núcleos geográficos, donde surgieron otros factores positivos, la electricidad pudo jugar un rol promotor adicional en el proceso de desarrollo industrial.

Datos censales

Diversos censos y encuestas fueron dando algunas pautas del desarrollo fabril de Buenos Aires. Todos ellos presentan problemas de información y de clasificación, que se fueron repitiendo en numerosos textos posteriores sin revisiones críticas. A pesar de dichos inconvenientes, esos censos permiten disponer de una pintura global, aunque no precisa, del recorrido seguido por la industria porteña, que será referido al total nacional del que ella era parte decisiva[15].

El censo municipal de 1887 lista 4.200 establecimientos en la ciudad pero sólo 560 de ellos tenían fuerza motriz (indicador esencial de la producción fabril); el resto, por definición, eran manu-

facturas o artesanías menores. La fuerza motriz instalada sumaba 6.000 HP en esos 560 establecimientos, que se clasifican en una docena que disponían de potencia instalada superior a 50 HP cada uno y otros 59 que contaban con motores en el rango de 20 a 50 HP para su actividad. Si bien debe tenerse en cuenta la diferencia de épocas, basta recordar que el motor de un automóvil actual dispone de una potencia de 150 a 200 HP para que pueda imaginarse el escaso grado de motorización del período.

El censo menciona entre las empresas importantes a Alpargatas y a la fábrica de aceite La Estela, que estaba, dice, "a la altura de las principales europeas" y que abastecía un tercio del consumo total con aceites locales e importados. Menciona también a la Fábrica de Paños (de Pratt, heredera de la planta de la década del setenta), única en el país, que hace frazadas y paños de baja calidad; agrega que la firma vende parte de su producción al Ejército, "en competencia con los extranjeros".

El rol de los militares vuelve a aparecer en las menciones a los Talleres del Arsenal, sitos en la manzana de Pozos y Garay, donde trabajan 1.000 operarios y operan "dos motores de 40 HP" para fabricar cartuchos y otros elementos; sus cinco hornos para fundir metales y bronce se destacan en el pobre panorama fabril urbano. Esos talleres eran una solitaria expresión de interés de los militares por la industria y la tecnología, para las cuales no estaban preparados ni motivados; la posibilidad de comprar armas en el exterior y la ausencia de enemigos poderosos en las fronteras contribuía a sostener criterios tradicionales.

Se cuenta con otros tres censos: el de 1895, uno de 1908 y otro que forma parte del censo nacional de 1914. Cada uno de ellos permite apreciar, dentro de sus limitaciones y lagunas, el rápido incremento de la actividad fabril. El censo de 1914 ofrece un buen balance de ese período de formación, previo a la Primera Guerra Mundial. El comentarista señala el "sorprendente" y "extraordinario" crecimiento ocurrido en la industria local en esos años; este sector se ha convertido, agrega, en un factor "de primera importancia en la vida nacional". El censo registra 48.000 establecimientos en todo el país con más de 400.000 trabajadores. La cifra real puede ser menor porque incorpora 19.000 unidades, con unas 100.000 personas, "no fabriles" dentro de la clasificación empleada; se trata de pequeñas manufacturas donde predominan las panaderías, sastrerías, fábricas de calzado a medida y otras actividades semejantes.

La potencia instalada en la franja que puede llamarse industria nacional llega a 270.000 HP; a esa cifra se deben agregar (pero no sumar) los 400.000 HP instalados en las usinas de electricidad y en servicios públicos[16].

El censo de 1914 presenta, entre otros detalles, una información valiosa sobre el uso de materias primas nacionales e importadas por la industria local; así señala que estas últimas cubrían el 29% de la demanda de insumos del sector. La cifra impacta sobre todo frente a las ideas predominantes en la época sobre la desventaja de crear las así llamadas "industrias artificiales" frente a aquellas que elaboraban las materias primas locales; a juzgar por el consumo de insumos importados, la indusria local era más "artificial" de lo que se presumía. El uso de materias primas importadas era muy bajo en la rama de alimentos, donde sólo llegaba al 9% del total, pero se elevaba a un máximo del 79% en la rama textil y al 67% en la actividad metalúrgica. Esas cifras llevan al comentarista del censo a señalar las posibilidades de "sustituir importaciones" que se le brindaban todavía a la actividad fabril y a insistir en la importancia de que las autoridades nacionales encarasen la promoción de esa tarea.

Mucho más de la mitad de esa industria se concentraba geográficamente en la urbe porteña; los establecimientos ubicados en ella contaban con 140.000 HP de potencia instalada y daban trabajo a unas 220.000 personas. Un cuidadoso relevamiento de los datos sectoriales del censo, cotejados con las informaciones sobre empresas individuales, sugiere que ya existía, además, un elevado grado de concentración de la actividad. Las veinte empresas más grandes tenían el 20% del capital y de la potencia total instalada en el sector y ocupaban alrededor del 10% de la mano de obra; si el análisis se extiende a un ámbito más amplio (y menos preciso), se puede estimar que los 200 mayores establecimientos acumulaban al menos el 40% del total en cada una de las variables claves que miden la actividad industrial. Ese conjunto era el corazón de la industria en ese entonces.

En el otro extremo del espectro se contaban unos 30.000 establecimientos, con equipamiento mínimo, cada uno de los cuales daba trabajo a dos o tres personas; esa masa ocupaba unos 50.000 trabajadores, que representaban el 15% de la mano de obra fabril. Esa dicotomía entre grandes y pequeños se mantuvo a lo largo de toda la historia de la industria argentina y ha sido la causa de una larga serie de confusiones en el diagnóstico del sector; fallas que

resultan más agudas en lo que respecta a esa época debido a la falta de clasificación adecuada de las estadísticas censales.

La franja intermedia de establecimientos medianos, por otra parte, tenía miembros dinámicos pero enormes dificultades para crecer como había ocurrido en el período de los pioneros. La escasez de crédito, la ausencia de instituciones de apoyo y el control de los mercados por las grandes empresas bloqueaba su posible desarrollo. Los empresarios más exitosos de ese grupo se encontraron normalmente frente a una disyuntiva de hierro: o mantenían una posición subordinada en el mercado o vendían la empresa a los grandes capitanes que dominaban el panorama económico y social del país. El *Boletín* de la UIA afirmaba en 1904 que "la creación de la gran industria y el capital anónimo ... desaloja a la pequeña industria conservadora de carácter profesional". El desalojo era una forma pudorosa de mencionar las quiebras y las operaciones de compra-venta de esas empresas[17].

La experiencia muestra que fueron muchos los pequeños que optaron por la alternativa de vender. Desde la perspectiva del tiempo, podría decirse que los pequeños empresarios hacían la tarea práctica de ensayo del mercado, que, si resultaba positivo, sería la base de un crecimiento en otras manos. La concentración de parte apreciable de la riqueza y de las fuentes de finanzas en un grupo de capitanes de industria era un signo distintivo del sector. La evolución fabril se comprende mejor tras una descripción breve de esos individuos decisivos en ese período de formación.

Los capitanes de industria

Un grupo de individuos, muy dinámicos, controlaba porciones decisivas del poder económico y del acceso a la riqueza social durante el período bajo análisis. Formaban parte de la élite social, exhibían notable capacidad de decisión, conocimiento de los mercados locales, acceso fluido a los despachos oficiales (que a veces ocupaban ellos mismos), contactos muy estrechos con instituciones financieras externas, y otros factores semejantes que los ubicaban en una posición privilegiada para captar las posibilidades de negocios, potenciales o reales, en la economía local, y convertirlos en lucrativas operaciones y acumulación de riqueza.

Un grupo de esos individuos descubrió muy temprano que la actividad fabril podía ser una fuente de beneficios tanto o más interesante que otras áreas y ensayó su ingreso en el sector. Del mismo modo que avizoraban los posibles negocios con la tierra, las finanzas y el comercio, ensayaron las perspectivas de la industria, sea comprando las empresas que parecían rentables pero presentaban dificultades para crecer, sea instalando las grandes plantas mencionadas más arriba para ocupar el mercado disponible. En pocos años, surgieron como los líderes de la industria local; eran los principales inversores de capital, los propietarios de las mayores empresas y los voceros y representantes del sector. Eran capitanes de industria en la Argentina del cambio de siglo.

El mayor de ellos, quizás, era Ernesto Tornquist, socio en un frigorífico, forjador de Tamet, la mayor empresa metalúrgica de la Argentina, dueño de Ferrum, de la primera refinería de azúcar del país, de un grupo de seis ingenios tucumanos y de otras actividades fabriles que ensayó a lo largo de su vida. Era también dueño del Banco Tornquist, uno de los pocos casos de un empresario que impuso su apellido a una institución financiera exitosa. La Casa Tornquist era un holding que poseía las empresas mencionadas y controlaba una vasta gama de actividades, desde la explotación de varias decenas de miles de hectáreas hasta los negocios de importación. Era el nexo con grandes bancos del exterior y tenía la representación de Krupp para la venta de armas y otros bienes siderúrgicos producidos por aquella poderosa empresa alemana.

Ernesto Tornquist nació en Buenos Aires, en 1842, en el seno de una familia de comerciantes relacionados con el exterior. Su padre era de origen alemán pero nacido en los Estados Unidos, debido a los continuos viajes de negocios de la familia, que se estableció en la Argentina con una casa de importación a su llegada al país en 1823. El joven Tornquist se inició en los secretos de los negocios familiares a los dieciséis años y logró multiplicar sus dimensiones luego de su casamiento con Rosa Altgel, heredera de otra próspera familia de comerciantes. En 1873, a los treinta y un años, fundó Ernesto Tornquist y Cía. con un capital, enorme para la época, de 1,5 millones de francos belgas; a partir de entonces duplicó ese valor cada cinco o seis años hasta acumular una de las mayores fortunas del país.

Tornquist era muy activo en los negocios y en la política; era amigo de Roca y de Pellegrini, participó con aportes de dinero en la fundación del Banco de la Nación y fue uno de los mediadores oficiosos en el conflicto con Chile de fines del siglo pasado. Su presencia en la actividad fabril era tan apreciable que Pellegrini llegó a decirle: "Usted es más industrial que comerciante"; una idea

tomada por el propio empresario, que señaló que "la industria es la vaca lechera de la que vivimos". Los negocios de Tornquist fueron heredados por sus descendientes y uno de sus hijos, Carlos, continuó con la dirección y la expansión de esas actividades. Carlos exhibió también una amplia presencia política y social; su apellido figuró en el directorio de numerosas empresas e instituciones, entre las que se contó la UIA, igual que otras organizaciones patronales.

La Casa Tornquist era acompañada por Bunge y Born, una empresa nacida al calor del comercio de granos en la década de 1870 y que se había expandido a los más variados tipos de actividad. Bunge y Born era dirigida, desde 1884, por Jorge Born, en estrecha relación con su cuñado, Ernesto Bunge, quien, luego de una larga estadía en la Argentina, volvió a Bélgica para presidir los negocios de la firma original, radicada en Amberes. Esa estrecha relación familiar entre ambas sociedades dio paso a una empresa dinámica en la Argentina, relativamente independiente de la matriz, que tomó impulso adicional con la incorporación de nuevos socios a fines del siglo pasado.

Bunge y Born se expandió y consolidó en los negocios de exportación pero muy pronto ensayó otras actividades entre las que se cuentan las fabriles. En 1898 adquirió un pequeño taller de hojalatería que se encargó de fabricar envases hasta convertirse en la empresa Centenera. El grupo instaló una fábrica de bolsas de yute para la cosecha que estaba entre las mayores del país y mantuvo un rol protagónico en ese sector durante más de medio siglo. Fue también el creador de Molinos Río de la Plata, que se inauguró en 1902. A esas primeras actividades fabriles siguieron otras, no menos importantes, en los años veinte y treinta, que conformaron un conjunto especial dentro del grupo, sin empañar los negocios comerciales ni el rápido ingreso de sus propietarios en la explotación de campos y estancias.

Los fundadores de Bunge y Born contaban con familiares poderosos en el país y sus lazos con la sociedad local se reforzaron a medida que sus hijos se casaron con miembros de familias tradicionales. Ese grupo empresario ocupó posiciones claves en la vida argentina desde poco después de su fundación hasta la actualidad y actuó como uno de los líderes del proceso fabril nacional tal cual éste se constituyó a lo largo de la historia.

El tercer grupo que merece señalarse es el formado por la familia Demarchi, que se nucleó en torno del Banco de Italia y Río de la Plata y de diversas áreas comerciales. Los Demarchi eran descendientes del primer cónsul de Italia en el Río de la Plata, nacidos en la Argentina, y tuvieron un rol apreciable en las relaciones entre los dos países durante buena parte del siglo pasado. Ese nexo con Italia, donde pertenecían a la nobleza, sumado a sus conexiones locales, les permitió encarar todo tipo de actividades, desde la fundación del Banco de Italia y Río de la Plata (en el que tuvieron un rol protagónico y que aportó su capacidad financiera para motorizar sus negocios) hasta las de tipo fabril. Ellos compraron la Casa Bagley, a la que dieron gran impulso en el área de la fabricación de galletitas al asociarla a otras empresas del ramo que también controlaban mediante una política exitosa de adquisición de nuevos negocios. Fundaron la Compañía General de Fósforos, una enorme empresa fabril que, a partir del control monopólico de ese producto, inició un continuo proceso de crecimiento hacia todas las actividades relacionadas, desde la producción de papel y la imprenta (para las cajas) hasta la textil y la química (para el fósforo en sí mismo).

Un Demarchi se casó con una hija de Facundo Quiroga y otro con la hija del general Roca, cementando sus lazos con la élite local. La segunda y tercera generación de la familia, argentinos de nacimiento pero educados en Italia, participaron en las lides políticas y económicas del país, ocuparon cargos públicos y presidieron diversas instituciones, entre las que se cuenta la UIA.

El Banco de Italia asociaba a otras familias igualmente prósperas, algunas de las cuales ensayaron actividades industriales aunque con menor énfasis que los hermanos Demarchi. Entre ellas figura la familia Devoto, cuyo fundador, también conde italiano, presidió ese Banco durante treinta y cinco años. Antonio Devoto poseía una de las mayores fortunas del país (y hasta de Sudamérica, según se decía entonces), ganada en las finanzas y las operaciones inmobiliarias, y era propietario de estancias cuya superficie se medía en kilómetros cuadrados. Devoto participó en la creación del Frigorífico Argentino, en la Compañía General de Fósforos y en otras actividades fabriles diversificadas.

El grupo de capitanes incluía a otros individuos con gran fortuna y amplia capacidad de decisión que se movían rápidamente de un negocio a otro en la Argentina del Centenario. Entre ellos estaba Otto Bemberg, fundador de un imperio familiar a partir de sus relaciones con los gobiernos nacionales y locales (a los que gestionaba créditos), que se implantó en la cerveza, con la crea-

ción de Quilmes, antes de extenderse a las más variadas actividades.También figuraba la familia Roberts, que armó sus negocios a partir de sus estrechos contactos paralelos con la casa Baring, en Londres, y con la casa Morgan, en Nueva York, y logró forjar un poderoso núcleo financiero que ingresó en diversas empresas locales hasta culminar con el control de Alpargatas.

Jules Huret, un viajero francés, en el Centenario de Mayo mantuvo intensos contactos con ese grupo, que describió luego en un libro sobre la Argentina, donde refleja su asombro por el dinamismo y variedad de actividades de la élite local. Esa élite, decía, se mueve "entre el Jockey Club y el Club del Progreso, entre Florida y la Plaza de Mayo, radiándose hacia todos los centros de la actividad nacional, como un Argos de cien ojos y un Briareo de cien brazos ... tiene los ojos puestos sobre las buenas ocasiones de compra y venta de tierras, los datos confidenciales de la Bolsa ... conoce las grandes empresas que se van a crear, las concesiones ferroviarias que restan por otorgar, los proyectos de construcción de fábricas, de molinos, de ingenios, de puertos, los contratos para proveer maquinarias y herramientas, las grandes obras públicas ... Esta élite sabe todo y cuenta con los medios más seguros —y, a veces, los más ocultos y torcidos— para adelantarse a los competidores"[18].

No todos los grandes hombres de negocios mostraron el mismo interés por la industria ni todos entraron en esta actividad. Las diferencias de percepciones y perspectivas, las diferencias de capacidad económica y, sin duda, los acuerdos reservados, o implícitos, de reparto de mercados, constituyeron factores decisivos en la selección de los miembros de ese grupo que ingresó en la rama fabril. Por otra parte, la dimensión económica y política de esos capitanes era tal que controlaban la mayor proporción del sector industrial argentino, a veces solos y otras asociados a los grandes capitales externos que se apropiaron de algunos núcleos decisivos como los frigoríficos, las usinas eléctricas y el transporte.

La historia de la industria argentina se entrelaza de este modo con la historia aún poco contada de los miembros de la élite económica local y su avance sobre las actividades más rentables de la época. Ellos entraban en la industria como en una actividad más, le exigían elevados beneficios y buscaban, para ese fin, el control del mercado vía todos los mecanismos posibles; nunca vacilaron en pedir la protección arancelaria cuando la necesitaron

para su consolidación oligopólica. Sus objetivos no incluyeron la demanda de tecnología, ni tendieron a incorporar técnicos y profesionales en sus empresas; parecían satisfechos con el mínimo de conocimiento técnico que tenían sus escasos especialistas para operar en condiciones rudimentarias las máquinas que importaban. La tasa de ganancia de sus actividades era demasiado elevada como para que sintieran estímulos referidos al avance tecnológico. El mero éxito formal de sus actividades fabriles, que abarcaban buena parte de la economía local, era suficiente para disuadirlos de emprender experimentos distintos que no pudieran controlar personalmente. Los resultados comenzaron a cosecharse mucho tiempo más tarde, pero la semilla de ese fracaso (en sentido histórico) fue fecundada de ese modo.

La industria azucarera

El progreso fabril se centró en Buenos Aires pero no fue exclusivo de esa gran urbe. Algunos focos aislados de implantación industrial se conformaron en el interior del país, con rasgos similares a los presentados en Buenos Aires. Su mayor exponente fueron los ingenios azucareros de Tucumán. Esa experiencia merece un comentario especial por su dinamismo original, el recorrido seguido y la importancia socioeconómica alcanzada desde su implantación.

La producción de azúcar tucumana se inició de modo artesanal, primitivo y en pequeña escala en el siglo XVIII; esos ensayos constituyen antecedentes históricos que no pasaron de una actividad menor en la zona hasta que se comenzaron a instalar los grandes ingenios modernos. El toque de despegue de la industria fue dado por el arribo del ferrocarril, en 1876, a Tucumán. Hasta entonces, los costos y dificultades del transporte habían mantenido relativamente aislada a la provincia; el arribo de bienes y, sobre todo, de maquinarias y equipos era inmensamente costoso (para no hablar de la salida de la producción hacia los centros de consumo). Alguien comparó el viaje de Tucumán a Córdoba antes del ferrocarril diciendo que resultaba semejante a todo el recorrido de París a Moscú.

A partir de 1876 se instalaron dos docenas de ingenios equipados con modernos equipos importados de Gran Bretaña y Francia, que transformaron en pocos años el panorama provincial; allí donde apenas había algunas aldeas esparcidas entre pequeñas

áreas de cultivo, se levantaron enormes instalaciones cuyas elevadas chimeneas parecían vigías de la campaña circundante. Los ingenios tachonaban las vías férreas principales, otorgando una fisonomía especial a la distribución espacial de la población y la producción de la provincia. Requerían ingentes cantidades de caña para la molienda, que fueron provistas por la fulgurante expansión del área cultivada.

La industrialización del azúcar promovía la producción agraria y ambas se convertían en demandantes de mano de obra y en bases del progreso de la región. En 1870, antes del arribo del ferrocarril, Tucumán extraía como podía mil toneladas de azúcar de baja calidad en sus antiguos trapiches de madera, movidos por mulas, que procesaban la caña cosechada en menos de un par de centenares de hectáreas. La expansión posterior a 1876 llevó la producción a 9.000 toneladas en 1891 y a cerca de 24.000 en 1894, para alcanzar 40.000 a fines de esa década. Los trapiches de madera habían desaparecido y sus propietarios se habían transformado en cañeros o se habían reconvertido al "maquinismo" (los menos). Familias tradicionales de la provincia, dueños de tierra y comerciantes con intereses diversificados, se habían volcado con entusiasmo a esta nueva fe, erigiendo esos modernos ingenios con el apoyo sin tapujos de las autoridades locales y nacionales a las que estaban ligados estrechamente por lazos sociales o de sangre.

La instalación de los ingenios requería cantidades considerables de dinero; a tal punto que se los llegó a considerar una "industria pesada", "la primera de América del Sur"[19]. Sus dimensiones contrastan con la sencillez formal de su financiación. La convergencia de créditos generosos a los productores con mecanismos arancelarios fue la herramienta de un proceso de capitalización que tomó un ritmo sorprendente. Los créditos fueron otorgados por bancos provinciales (algunos creados al efecto), así como por los importadores de equipos, y permitieron una veloz implantación de esos establecimientos. Los aranceles bajaron a cero para la entrada de la maquinaria necesaria al mismo tiempo que se elevaban para proteger el azúcar local de la competencia externa. A esos apoyos oficiales se agregaron una serie de normas y regulaciones destinadas a forzar la oferta de trabajo; éste se llevaba a cabo en condiciones de semiesclavitud, en esa sociedad escasamente poblada donde aún predominaba la estructura tradicional. Ese conjunto de condiciones permitió superar las dificultades operativas del sistema y explica que la ganancia de los ingenios resultara formidable, permitiendo recuperar sin gran espera los montos invertidos.

Se estima que la ganancia de dos zafras permitía pagar la instalación de un ingenio mecanizado completo en el período 1876-1894. Los barones del azúcar se presentaban a sí mismos como "las fortunas más rápidas y las fábricas más grandes de la Argentina de fin de siglo"[20].

Tucumán se convirtió de la nada en un gigantesco productor de azúcar que crecía a ritmo de vértigo. La marea resulta fascinante: las 40.000 toneladas de 1890 se hicieron 130.000 en 1895 y saltaron a 160.000 al año siguiente; los capitales invertidos en la rama pasaron de un millón de pesos en 1879 a 44 en 1895 para alcanzar los 114 millones en 1914. La acumulación del capital se forjaba en el propio proceso de crecimiento.

La provincia exhibía a fines del siglo XIX cerca de cien mil hectáreas cultivadas con caña cuyo azúcar abastecía a todo el mercado nacional y hasta permitía encarar la exportación de volúmenes apreciables; en menos de un cuarto de siglo, su crecimiento, tanto en producto como en población, la habían convertido en uno de los centros más dinámicos del interior argentino. Se repetía el modelo de rápida expansión de la producción pampeana, con un sistema mucho más firme de articulación agroindustria que la cadena ganado-frigoríficos y con un dinamismo semejante.

Los líderes de estos cambios eran dos docenas de propietarios de ingenios cuyos nombres se perpetuaron a través de los años: los Posse, los Nougués, los Méndez, los Guzmán, los Padilla. Los miembros de estas familias, y los parientes y descendientes de los fundadores, integraron la élite local y la nacional y formaban parte del poder político. Eran barones fabriles antes que empresarios porque su dinamismo original era de patrones exitosos. Su avance se basaba en su poder social y económico antes que en un proceso autoalimentado de cambio técnico y productivo al estilo del ocurrido en las naciones dinámicas.

Ellos practicaban "el hacer industrial junto al político ... (eran) gobernadores, ministros, legisladores nacionales ... (que) dirimen sin apelación los conflictos sociales en su ámbito. No rinden cuentas a nadie y nadie se lo pide", dice un historiador apologético. Ese poder se extendía a una creencia generalizada en su propio ingenio que los llevaba a comprar máquinas sin siquiera "saber inglés ni francés", para no mencionar su carencia de conocimientos técnicos[21].

La rápida expansión de la producción desplazó al azúcar importado en uno de los primeros exponentes de lo que luego se llamaría el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones. El auge generó muy pronto un excedente respecto de la capacidad de consumo interno, que se notó ya en 1895. Ese exceso de oferta abrió una polémica sobre la forma de colocarlo. Una de las primeras reacciones de los industriales fue constituir un cártel para regular los mercados y evitar la posible baja de los precios. La segunda fue solicitar el apoyo estatal para exportar. El presidente de la Cámara de Diputados era Marco Avellaneda, un ex ministro de Hacienda, que no vacilaba en atender tareas oficiales mientras presidía la Unión Azucarera (organismo de las empresas); esa combinación de intereses públicos y privados impulsó la aprobación de las leyes de subsidio al azúcar exportado que, en definitiva, hacían que el consumidor argentino contribuyera de diversas maneras a la colocación del producto en el exterior. La crisis de sobreproducción se sorteó, dice Dorfman, con un ingenioso mecanismo: se hacía pagar al consumo local el azúcar a 45 centavos el kilo para que los fabricantes pudieran colocar ese mismo producto a sólo 14 centavos en Europa[22].

La solución resultó transitoria porque las naciones europeas comenzaron a aplicar restricciones a la importación para favorecer a su propia oferta (a base de azúcar de remolacha) hasta que la Convención de Bruselas, en 1903, cerró definitivamente esos mercados y, en especial, el de Gran Bretaña. Los empresarios argentinos descubrieron que el mercado mundial no respondía a sus aspiraciones y debían conformarse con el local, cuyo avance no era despreciable debido al crecimiento de la población (acelerado por el arribo masivo de inmigrantes) y al efecto derivado de la mejora paulatina del ingreso y, por ende, del aumento del consumo social de alimentos[23]. El gobierno eliminó el subsidio a la exportación pero permitió que prosiguiera la cartelización de la oferta que regulaba los precios, afectando tanto a los consumidores, por un lado, como a los productores de caña y a los trabajadores, por el otro. No es de extrañar que esa industria, igual que otras, fuera vista con desconfianza y rechazo por trabajadores y consumidores; ese rechazo se alimentaba del mero hecho de que fuera apoyada muy firmemente por los sectores conservadores tradicionales.

El exitoso avance del azúcar tucumano interesó a los capitales porteños. En 1885, en pleno auge, Tornquist elevó al Congreso una propuesta para construir una gran refinería si el gobierno le garantizaba cierta utilidad, tal como había hecho con los ferrocarriles. El proyecto se basaba en que los ingenios no habían superado todavía la primera etapa de elaboración y ofrecían un azúcar sin refinar no apto para exportar y no aceptado por la clase alta, que recurría aún al producto importado. La ubicación sería en Rosario por su cercanía al mercado consumidor de Buenos Aires y sus facilidades para exportar. El presidente Roca, tucumano y ligado por lazos familiares a algunos dueños de ingenios, apoyó el proyecto y expresó sus esperanzas en los efectos positivos de posibles exportaciones adicionales. Finalmente, el Congreso aprobó una garantía del 7% sobre un capital de 800.000 pesos oro que se planificaba invertir en la planta.

La garantía oficial facilitaba la financiación buscada para la Refinería Argentina (tal era el nombre) y Tornquist lanzó el proyecto, que quedó bajo su control personal luego de vender una porción menor de las acciones de la sociedad anónima. La primera etapa de la planta se construyó en sólo dieciocho meses, y la refinería comenzó a producir al mismo tiempo que se elevaba el arancel al azúcar importado. Las decisiones oficiales a favor de la industria local eran claras y firmes cuando se referían a los intereses de esos grandes empresarios, con poder político suficiente, que planteaban un panorama promisorio para el futuro.

La Refinería surgió muy rápido como un comprador único (monopsónico) frente a los ingenios, con intereses a veces contrapuestos. En períodos de caída de la oferta local, Tornquist solicitó, y obtuvo, la liberación de derechos de importación para traer azúcar sin refinar desde otros mercados; esa estrategia provocó la ira de los productores y frecuentes conflictos entre intereses cruzados que se mantuvieron durante un par de décadas. El poder económico y financiero de Tornquist le permitió avanzar sobre el negocio mediante la compra de ingenios que serían proveedores cautivos de azúcar para la Refinería Argentina.

El 10 de abril de 1895 Tornquist formó la Compañía Azucarera Tucumana (CAT), que ya poseía tres ingenios; en los años siguientes compró tres más y ya en 1901 su firma producía la cuarta parte del azúcar de la provincia. En apenas una década, el grupo Tornquist se había convertido en el mayor operador del rubro, frente a los grandes ingenios tucumanos y a pesar del poder

político de éstos. En los años 1906 a 1909, en la cumbre de sus operaciones, la Refinería Argentina procesaba entre el 50 y el 68% del total del azúcar nacional. El resto se vendía sin refinar (en el interior) o era procesado por los ingenios.

La respuesta lógica de los ingenios al rol de este poderoso intermediario entre su producto y los consumidores debía pasar por la construcción de sus propias refinerías; ésa era la vía natural para independizarse del control de la empresa de Tornquist. Las reacciones de ese carácter, sin embargo, fueron lentas. Guzmán hizo un primer ensayo en 1895 pero con una refinería pequeña; su ejemplo fue imitado pausadamente por los otros ingenios en los primeros años del siglo XX.

Al finalizar el período analizado la industria azucarera estaba madura y se veía sometida a los más diversos avatares: cambios bruscos en los precios (no siempre controlables vía el cártel de productores); variaciones agudas en las cosechas de caña debido a fenómenos climáticos y a pestes naturales (que estuvieron a punto de arruinar la capacidad productiva del sector luego del Centenario); conflictos intensos con los trabajadores, que se agravaban por la dificultad de obtener mano de obra y las condiciones muy duras de labor que se le exigía a ésta; conflictos internos a la industria entre los ingenios y la Refinería Argentina (así como de los ingenios entre sí dado el avance de otros núcleos productivos en Salta y Jujuy y, en menor medida, en otras zonas del país), y excedentes de oferta que no se podían colocar en el resto del mundo.

La industria estaba concentrada en pocas manos y operaba en condiciones de oligopolio, con elevadas ganancias permitidas por el apoyo, cuando no la indiferencia oficial. Las empresas contaban con muy pocos ingenieros que se dedicaban a asegurar el funcionamiento de las máquinas importadas pero que no tenían posibilidades de perfeccionarlas ni de mejorar el régimen de trabajo. Los relatos sobre los ingenios señalan que la fuerza muscular era el mayor factor productivo; allí no se exigía otra cosa a los obreros dada la calidad de la mayoría de las tareas. Los ingenios ocupaban 12.800 personas en 1889, de las cuales la inmensa mayoría no tenía ninguna calificación: 9.400 eran peones, aparte de 1.180 mujeres y 1.460 niños que deben sumarse a ese grupo. El personal superior se reducía a 91 personas para la rama en la provincia (menos de tres por ingenio) y quienes tenían algún grado de especialización sumaban 611,

o sea 5% del total, asumiendo una estimación muy generosa (ya que esta cifra incluye a 120 carpinteros, 45 herreros y otros miembros de oficios prácticos sin relación efectiva con la actividad fabril)[24].

La industria tenía equipos modernos y costosos pero le faltaban técnicos y profesionales para utilizarlos del mejor modo posible o para imaginar nuevas alternativas frente a las sucesivas crisis que se presentaban. En 1901 y 1902, la provincia votó las leyes "machete" —que proponían quemar cañaverales para reducir la oferta de caña— y agudizó el conflicto social. La respuesta de los barones del azúcar no asumió el cambio técnico porque éstos no disponían de conocimientos adecuados y era baja su disposición a contratar especialistas. Eso explica que tendiera a predominar el estancamiento técnico pese a la presencia de máquinas que resultaban "formidables" para los observadores que visitaban esas plantas.

Comprar las máquinas era relativamente fácil; operarlas, no. La mayoría de los ingenios tardó mucho tiempo para instalar sus propias refinerías y tardó mucho más en probar otras alternativas productivas. Ya a comienzos del siglo XX los barones del azúcar "abandonaron la utopía tecnológica para privilegiar la renta diferencial de la tierra", dicen dos historiadores, porque "se sentían fuertes como latifundistas y débiles como fabricantes"[25].

Uno de los elementos más sugestivos de ese proceso radica en la ausencia de impulsos productivos desde los ingenios hacia otras ramas industriales. El enorme peso económico y social de los ingenios contrasta con su soledad; Tucumán no tuvo ninguna empresa fabril de otro carácter durante décadas. No existieron los eslabonamientos que crea la presencia fabril y, en particular, no se registraron plantas metal mecánicas, pequeñas o medianas, que deberían servir al parque de equipos instalados. El censo de 1913, efectuado cuarenta años después del nacimiento de la industria azucarera, indica que 9.000 personas de las 15.100 registradas en el sector fabril de la provincia trabajaban en los ingenios; los 6.000 no azucareros trabajaban en ramas como "panadería", "aserraderos" y "fábricas de ladrillos", que resulta difícil imaginar como fabriles. El sector metalúrgico contaba apenas con 260 personas, repartidas en pequeñas unidades productoras de servicios menores. Un analista del tema señaló que la única actividad generada por la presencia de los ingenios en ese largo período fue la "fabricación de carros"[26].

Las bodegas y el resto del país

La expansión de la producción de vinos en Mendoza, luego de la llegada del ferrocarril, en 1883, presenta un dinamismo semejante al del azúcar aunque con menor presencia de elementos industriales modernos, en términos de máquinas y uso de fuentes de energía. Las bodegas realizaban una actividad semiartesanal, basada en el uso de vasijas y equipos de almacenaje clásicos, y sólo cumplían tareas primarias de transformación de la uva en vino. Eran, más bien, manufacturas, basadas en la experiencia y el saber de algunos expertos en el proceso llegados de las regiones europeas con tradición en la rama. La escasa demanda técnica de la bodega no impidió su rápida concentración en un grupo de empresas muy grandes que controlaban el negocio.

Las 2.700 hectáreas de viñedos plantados cuando llegaron los rieles ya eran 8.700 dos años más tarde, y el progreso de la rama la llevó a cubrir 73.000 hectáreas en 1913 (sólo tomando la provincia de Mendoza). Las bodegas ofrecían un vino de baja calidad, tan barato que era adoptado con entusiasmo por los jornaleros españoles e italianos llegados al litoral. Las clases altas seguían prefiriendo el vino importado, de calidad reconocida, que la oferta local no amenazaba porque precios y tarifas segmentaban el mercado. Los despachos por tren de vino mendocino pasaron de 2.000 toneladas anuales en 1883 a 14.000 en 1894 y saltaron a 88.000 hacia 1902; la mitad de ese total se dirigía a la ciudad de Buenos Aires, un 20% a Rosario y el resto a otras urbes del país[27].

El censo de 1913 registra 1.500 bodegas en Mendoza, pero ya había 20 que aportaban el 40% de la producción total. Igual que en otros casos, la propiedad de varias bodegas ya había pasado a manos de capitalistas porteños que asumieron el negocio una vez que detectaron sus ganancias potenciales. El objetivo de la actividad se reducía a "producir mucho y rápido"[28]. En esas empresas bodegueras, las inversiones en tierras, viñas y depósitos eran muy altas en relación a los equipos; dentro de éstos, predominaban las vasijas, que eran importadas debido al atractivo de las maderas europeas, pese a su simplicidad formal que permitía fabricarlas localmente.

La pobreza técnica de la rama no impedía la compra de equipos afuera. Un observador comentó en 1900 que hubiera sido preferible dedicar más esfuerzos a obtener conocimientos que a comprar bienes que no se sabía cómo utilizar; el aserto se basaba en las dificultades para obtener vino de calidad estable. Esas carencias contribuyeron a bloquear posibles impulsos articulados hacia otras ramas fabriles. La industria integró una cadena vertical desde el cultivo de la vid hasta el comercio del vino pero no dio lugar a ningún eslabón transversal, fueran éstos la fabricación de toneles, de corchos o aun de botellas. Mendoza quedó tan ligada al vino como único producto como Tucumán al azúcar[29].

El resto del país era un desierto fabril (y no sólo desde ese punto de vista) debido tanto a la escasez de población como al primitivismo de las ciudades de provincia. Córdoba contaba sólo con algunos molinos y sus historiadores rescatan con orgullo la creación de *una* fábrica de porcelana en 1883, luego de incontables dificultades y gracias a una ley que le garantizaba con fondos públicos un 8% a las acciones invertidas en ella. La empresa contaba con el aporte de la élite local y nacional y el apoyo técnico de un extranjero contratado para ese fin, pero ni siquiera así logró la expansión esperada[30].

En el Chaco y el Norte de Santa Fe se destaca el surgimiento de las plantas de tanino, a partir del quebracho, desde 1895; antes de esa fecha, la madera se exportaba en rollizos para ser procesada en Europa pese a los elevados costos relativos del transporte (dado que 3,5 toneladas de madera dan una de tanino). Las exportaciones de tanino comenzaron, tímidamente, con 402 toneladas en 1895, ascendieron a 12.000 en 1903 y superaban las 100.000 en 1915, desplazando el predominio de los rollizos en las ventas al exterior.

El proceso de concentración ocurrió igualmente rápido. En 1906 se creó la famosa empresa La Forestal, destinada a controlar la mayor parte de dicho negocio durante más de medio siglo. La Forestal poseía más de medio millón de hectáreas de bosques (reducidos a la nada con su explotación), cinco plantas de tanino (ubicadas en Villa Guillermina, Villa Ana, La Gallareta, Santa Felicia y Tartagal) y 400 kilómetros de líneas férreas propias, y empleaba 20.000 trabajadores (la mayoría hacheros y otros obreros de campo).

Las plantas se instalaban con equipo importado y su tamaño dependía de la capacidad de abastecimiento de madera desde una distancia razonable en función de los costos del transporte; cada una tenía una usina eléctrica que permitía mover las máquinas y abastecer las viviendas de los trabajadores La necesidad de instalar las plantas cerca del bosque llevó a la empresa a construir pueblos enteros en sus tierras donde, junto a las viviendas rudimen-

tarias, se hallaba la sala de bailes y la obligada casa de citas para los trabajadores solteros, únicas diversiones de una vida de duro trabajo[31].

La experiencia de llevar las plantas a zonas alejadas de las grandes urbes se repitió en la instalación de la fábrica de papel de Andino, Santa Fe, que dio origen al sector, impulsado por las demandas de los periódicos de Rosario y promovido por capitalistas locales. El resto del país no exhibía implantes fabriles y se mantenía fuera de dicho proceso.

La política oficial

Los gobiernos argentinos en ese período no hesitaron en proteger a algunas industrias con garantías de ganancias, créditos, subsidios y aranceles. Esa panoplia de medidas era tan amplia como permitía la imaginación e incluía, por ejemplo, la cesión de terrenos públicos. Un caso típico fue la reserva de espacios en Puerto Madero destinados a quien quisiera instalar un molino harinero para exportar; esa concesión se otorgó al grupo Bunge y Born y dio origen a Molinos Río de la Plata.

Las medidas se adoptaban cuando el demandante tenía suficiente poder de *lobby* dentro de una restricción básica: que las inversiones propuestas no afectaran la relación primaria de la economía local con el comercio y las finanzas inglesas. El Congreso aprobó leyes estimulando la instalación de frigoríficos e ingenios; en cambio, no discutió jamás las posibilidades de plantas textiles o equipos para ferrocarriles por simples que fueran. La idea de que sólo se debía promover "industrias naturales", como se afirmaba entonces, era una manera de disimular el hecho cada vez más evidente de que "naturales" eran aquellas que no competían con los intereses hegemónicos del capital inglés.

Algunas lecturas posteriores sugirieron que la Argentina sólo protegía las ramas que procesaban su producción primaria, asumiendo que se trataba de industrias naturales. El análisis muestra que las promovidas incluían algunas que demandaron mucho más tiempo del imaginado hasta utilizar materias primas locales. La producción de cerveza ofrece un ejemplo típico: se basaba en la importación de malta y lúpulo pese a las ventajas comparativas, no utilizadas durante décadas, del agro local en esos rubros; esa distorsión no impidió que las firmas se beneficiaran con impuestos especiales y altas tarifas porque había poderosos intereses detrás de ellas. En el debate de aranceles de 1905, un diputado protestó contra esa protección, señalando, con razón pero sin éxito, que de los elementos que empleaba esa industria, controlada por Bemberg, "el lúpulo, la malta y la cebada vienen del extranjero; sólo el agua empleada en su elaboración es del país".

Los sucesivos gobiernos incidieron, por acción o inacción, en el desarrollo de otras ramas tan poco "naturales" y tan escasamente fabriles como la costura de bolsas para la cosecha. El sistema arancelario favorecía la importación de tela de yute mientras bloqueaba la introducción de bolsas terminadas; fue por esa brecha que se instalaron tres grandes empresas cuya labor consistía en coser las telas para hacer bolsas, de las que eran las únicas oferentes en el período de cosecha. El censo de 1914 señala que operaban capitales "muy grandes" (una era del grupo Bunge y Born), pero que ese rubro ofrecía "muy poco en términos de riqueza pública" dado el escaso valor agregado de su producción. Las repetidas propuestas para promover un sustituto a la arpillera fracasaron del mismo modo que los intentos de controlar ese oligopolio y sus efectos perversos en el mercado. Esas empresas arrojaban elevadas tasas de ganancia gracias a su control de la oferta en el momento en que los chacareros necesitaban embolsar su cosecha. En este caso, como en otros, se observa que, una vez organizado un interés creado en torno de una actividad, sucesivos gobiernos parecían limitarse a aceptar sus condiciones, sin exhibir capacidad para modificar su rumbo hacia otras alternativas más dinámicas.

El gobierno argentino ofrecía cada vez menos garantías debido a sus propias restricciones presupuestarias y no tenía demasiada capacidad, ni iniciativa, en el sistema crediticio. Por otra parte, parecía incapaz de atender demandas latentes de desarrollo técnico, creando institutos de enseñanza o laboratorios de investigación y difusión. El Estado no tenía empresas que pudieran hacer valer su presencia y el Ejército no se planteaba, todavía, ninguna estrategia industrial. En consecuencia, la mayor alternativa de impulso fabril desde fines de siglo fue la política arancelaria. El Congreso la definía anualmente fijando cambios continuos en su nivel y distribución; era aplicada por oficinas con muy poco personal, en una atmósfera de secreto que daba lugar a nuevas decisiones arbitrarias. Las presiones de los grupos privados eran grandes e imperaba la corrupción.

Eso explica que los empresarios favorecidos por la tarifa eran aquellos que vivían en Buenos Aires y/o eran bastante grandes co-

mo para hacer sentir su presión (como ocurría con ingenios, bodegas y plantas de tanino). No parece casual que esas ramas no pudieran afectar el comercio con Gran Bretaña, que no proveía dichos productos. Los pequeños podían sobrevivir si tenían contactos políticos o acceso directo a los lugares de decisión. De allí la concentración en Buenos Aires de buena parte de las empresas industriales, como sugirió Agustín Alvarez hace décadas, y eso explica que las pocas excepciones fueran las empresas de grandes propietarios[32].

Los ferrocarriles estaban entre estas últimas y, llevados por sus necesidades operativas y utilizando los favores oficiales, comenzaron a montar talleres de reparación del material rodante que tenían importancia como parte de la rama mecánica (aunque al parecer no fueron registrados en el censo) desde 1900. Los 43 talleres de ese grupo ocupaban 6.500 trabajadores en 1898, entre obreros y peones, mientras que las 56 unidades detectadas en 1910 utilizaban el trabajo de 15.600 personas[33]. Los talleres más grandes estaban en los alrededores de la ciudad de Buenos Aires aunque había otros en el interior, siguiendo la traza de las vías férreas.

El intento oficial de ofrecer mayor regularidad y predictibilidad en el tema de los aranceles llevó al Congreso, en 1905, a votar por primera vez una Ley General de Aduanas. La ley modificó el sistema pero no la esencia de sus pautas previas, dado que los aranceles se establecieron como un porcentaje fijo del valor aforado a cada bien y ese aforo era establecido por las oficinas de Aduana con el mismo grado de arbitrariedad que antes. Uno de los criterios básicos aplicados consistía en dar el mismo aforo a cada producto sin tener en cuenta su calidad o precio real; en la práctica, eso significaba que el artículo más caro pagaba el mismo arancel, en términos absolutos, que el más barato de su gama. El resultado evidente del sistema era que la protección real resultaba más baja en términos porcentuales para los artículos de lujo que para los más baratos.

El uso indiscriminado de ese criterio en las importaciones de ropa fue una de las armas decisivas que permitió que los sectores privilegiados atendieran su demanda con bienes importados. Las vestimentas más finas pagaban un bajo arancel relativo debido a esa forma de aplicación; en cambio, la ropa de menor calidad, destinada a los pobres, era cubierta por la oferta local ya que resultaba suficientemente protegida.

La misma lógica se aplicaba en el caso del vino, en el azúcar

refinada hasta que Tornquist instaló su Refinería Argentina, y en otros rubros. Ya en 1891 el periódico socialista *El Obrero* señalaba que los "artículos que la gran masa del pueblo consume pagan impuestos exorbitantes (mientras) los que compran los ricos, no pagan casi nada"; como ejemplo, mencionaba que la ginebra, "bebida del proletario", pagaba 30 centavos por litro, lo que equivalía a un arancel de 190%, mientras que el champagne pagaba 25 centavos, que sólo representaban un 5%[34].

Los abusos de la tarifa fueron evidentes. El informe sobre el azúcar de un funcionario del Ministerio de Agricultura sostenía, en 1906, que "la protección fiscal a la industria del azúcar ha sido una fuente de grandes males a la República, no sólo por sus efectos económicos inmediatos y por haber mantenido un sistema económico perjudicial para el país, sino también por sus efectos en otras esferas como las del crédito ... por eso todo esfuerzo que tienda a destruir las falacias que le dieron origen debería ser considerado un acto de patriotismo ... La protección que puede razonablemente e, incluso, diríamos, debe acordarse a las industrias nacionales, no debe confundirse con los favores derrochados en la industria azucarera"[35].

Como el gobierno no se preocupaba por la industrialización, sólo se podía esperar que ella surgiera de los intereses del sector privado. Este, como se vio, estaba organizado de tal manera que no demandaba la extensión de sus actividades más allá de los límites que establecían sus mayores posibilidades de ganancia, que —en las condiciones de la época— eran los ya existentes. El enorme poder de los industriales, integrados por los capitanes y los grandes inversores externos en ferrocarriles, usinas y frigoríficos, explica que no se hicieran oír otras voces en el tema fabril.

El papel monopólico de la industria local, que explotaba al consumidor, era un factor de desaliento de los grupos populares que la veían como una rémora antes que como una fuerza para el progreso. En esos años la producción local era sinónimo de baja calidad y oferta monopólica, dos motivos obvios para rechazarla. Esa imagen era tan potente que muchos fabricantes optaban por presentar sus productos como importados para venderlos. Esa práctica era generalizada y se menciona en diversos comentarios del período; ella sugiere una conducta oportunista a la vez que vergonzante por parte de dichos industriales. Esos motivos justifican que el Partido Socialista, por ejemplo, se contara entre los primeros en denunciar la acción de los oligopolios fabriles locales, a

quienes presentaba como explotadores del consumidor en el mercado y de la mano de obra en sus plantas productivas. La conclusión lógica del socialismo fue demandar una mayor apertura del mercado para controlarlos, visión asumida, más tarde, por otros grupos políticos.

La ironía de la historia es que la misma marcha de esa industria generaba su propia oposición. Los empresarios existentes se oponían a la instalación de fábricas de insumos que ellos utilizaban porque preferían importarlos; se oponían también al ingreso de competidores, para mantener su control del mercado. Los trabajadores y los usuarios se oponían a esa industria porque se sentían explotados por ella. Los terratenientes no estaban interesados por su presencia mientras los grandes financistas se limitaban a explotar las oportunidades que podían surgir en ella. Los gobiernos, representantes de esos mismos intereses, no preveían la necesidad del desarrollo industrial; su entusiasmo por el crecimiento, en apariencia ilimitado, de la oferta de bienes primarios en el mercado mundial los llevaba a aceptar, sin resquemores, las presiones de la metrópoli. Alejandro Bunge, un economista inteligente de la élite local y asesor de la UIA, insistiría en decir que "practicamos la política económica que nos imponen los demás países".

Los trabajadores

La formidable expansión fabril de fines del siglo pasado y comienzos de este demandó una inmensa cantidad de trabajadores. Estos se concentraron en la ciudad de Buenos Aires y, en especial, en su zona Sur. La mayoría de los establecimientos se ubicó sobre una cruz cuyo epicentro estaba formado por el cruce entre la vía del Ferrocarril Roca y el Riachuelo; la oferta de medios de transporte y desagües facilitaba seguir el esquema trazado desde la primitiva instalación de los saladeros. En un círculo de 800 metros en torno de ese cruce estratégico estaba el corazón industrial de la urbe: las plantas frigoríficas, igual que las clásicas de Alpargatas, Noel y Aguila, y allí se instalarían, poco más tarde, las plantas metalúrgicas de Tamet y SIAM. Las empresas raleaban hacia el norte; o bien se internaban en San Telmo y Constitución, como las plantas de Terrabusi y Bagley, o bien se desplegaban en la franja costera del Riachuelo, hacia Puente Alsina, ya sea del lado de la Capital o del de Avellaneda, donde ensayaban sus primeras implantaciones.

La localización de las fábricas definió la ubicación de los trabajadores, que se agolpaban en su mayoría en las piezas de los conventillos del barrio de Barracas y del distrito de Avellaneda. Este partido registró una evolución explosiva a raíz del fenómeno fabril. Entre 1895 y 1914, su población pasó de 18.600 habitantes a 144.000, y su proporción respecto del conjunto urbano creció del 2,4% al 7,1% del total; la población de los barrios del Sur de la Capital aumentó en orden similar, y contaba con 250.000 personas en 1914[36]. Así se fue diseñando cierta distribución espacial de la población porteña destinada a perdurar varias décadas; los trabajadores se alojaban hacia el Sur (a lo largo de la franja costera hasta Berazategui; para acercarse a las grandes plantas de Quilmes y Rigolleau), mientras los ricos dejaban sus casas en el antiguo centro para construir nuevas mansiones en torno de la cada vez más preciada plaza San Martín, al final de la calle Florida y lejos del Sur. El Riachuelo, contaminado y sucio, era el hábitat reservado a unos, mientras el parque en una zona elevada de la ciudad era el lugar elegido por los otros.

El Riachuelo era un eje y una barrera natural. Igual que en las clásicas urbes fortificadas de la Edad Media, ese río trazaba entre la ciudad de los ricos y la de los pobres una frontera que sólo podía franquearse a través de puentes levadizos, las vías férreas y los botes. Durante casi medio siglo sirvió como base fabril y escudo protector, hasta que una mañana de octubre de 1945 fue atravesado por los descamisados que venían a hacerse sentir en la Plaza de Mayo; la búsqueda de una nueva estructura política disolvió esas barreras naturales, hechas geográficas y sociales, nacidas a comienzo del siglo XIX con la impronta del saladero.

El censo estimaba que había 220.000 personas ocupadas por la industria en Buenos Aires, suma que representaba casi el 10% de la población urbana en 1914. Es decir que la presencia de la clase obrera fabril era no sólo muy grande en términos relativos sino la más alta de toda la historia argentina; recién luego de 1930 la porción de trabajadores industriales en la población de la ciudad tendió a decrecer a medida que ésta se hacía más comercial y burocrática. Estas referencias no incluyen a los trabajadores de ferrocarriles, tranvías, puertos y otros servicios, que son clasificados como asalariados (u obreros *strictu sensu*) y que, desde el punto de vista de su presencia social, deberían ser incluidos en ese abigarrado conjunto que hacía de Buenos Aires una ciudad predominantemente obrera desde comienzos de siglo. El país or-

gullosamente agropecuario concentraba en su capital un cuerpo social extraño a su tradición y expectativas.

Una parte apreciable de esa masa de trabajadores eran mujeres y niños. Las plantas textiles y de alimentos, entre las que se incluían Alpargatas, Bagley y las compañías fabricantes de bolsas, preferían tomar mujeres y menores de edad para llevar a cabo las tareas fabriles. A eso se suma un elevado número de costureras a domicilio, en tareas prefabriles, que incrementaban el peso del sector laboral femenino. Los comentarios de los observadores y algunos datos censales señalan la enorme presencia de esas mujeres y niños entre los asalariados de la época que, no por azar, aparecen como protagonistas de numerosos tangos. Ese fenómeno ofrece indicios sobre el carácter simple de las tareas fabriles de la época (dada la escasa formación otorgada entonces a las mujeres) y es un elemento clave para comprender la estructura social de los asalariados. El elevado número de obreros de baja calificación que componían buena parte de la mano de obra fabril y que resultaban muy numerosos en los frigoríficos, otorgaba un carácter definido al conjunto. Junto a ellos, aunque en número menor, se encontraban algunos grupos más calificados, como los tipógrafos, que no por casualidad se contaron entre los primeros en organizarse en sindicatos.

La organización obrera siguió una tendencia semejante al incremento de la demanda de mano de obra; los primeros movimientos reivindicatorios y los primeros sindicatos aparecieron en la década del ochenta y se generalizaron hacia la década siguiente. Las grandes huelgas y los conflictos tomaron lugar con la consolidación fabril a partir de 1900 hasta provocar la preocupación de los empresarios y la clase dominante en su conjunto.

Los acontecimientos posteriores al comienzo del siglo rompieron de golpe la confianza de los empresarios en su capacidad de manipular a un número cada vez mayor de obreros. Una gran huelga en noviembre de 1902 provocó una reacción inmediata de la élite local que, en pocas horas, votó la Ley de Residencia, que autorizaba a expulsar a cualquier extranjero indeseable. La imagen repetida de inmigrantes anarquistas o socialistas revolucionarios, que "contagiaban" a los pacíficos trabajadores, orientó las actitudes patronales hacia el enfrentamiento social. Las huelgas continuaron *in crescendo* y la represión se hizo más dura. La protesta social se extendió hasta los más variados ámbitos de la vida urbana y se desató bajo la forma de una huelga de inquilinos en

1907; los habitantes de los conventillos se quejaban tanto de las condiciones de trabajo como de las condiciones de vida que les imponía la codicia de los patrones.

El 14 de noviembre de 1909, un militante anarquista arrojó una bomba al paso del jefe de policía, coronel Falcón, que murió en el atentado; ese acto terrorista provocó la inmediata reacción oficial, que decretó el estado de sitio y procedió a encarcelar a numerosos dirigentes obreros y a otros sospechosos. Mientras tanto, los dirigentes de la central anarquista (la FORA) aplaudían desde la clandestinidad al que consideraban un justiciero. La cuestión social envenenó el ambiente político de la Argentina y comenzó a condicionar la evolución de la propia industria. La clase dirigente estaba cada vez más atenta a los riesgos de la presencia obrera por la existencia de las fábricas que a las presuntas ventajas del desarrollo de la producción.

Los empresarios

En sincronía con el ascenso de la industria se decidió constituir la Unión Industrial Argentina (UIA). En 1887 las dos instituciones que hablaban a nombre del sector (el Club y el Centro) se fusionaron en esta nueva entidad que, desde entonces, ocupó el espacio de representación de los industriales locales. La fundación de la UIA fue precoz en el sentido de que surgió antes que la mayoría de las industrias (y los propios industriales), fenómeno que la convirtió en un ente original, más parecido a un club que a una sociedad de representantes corporativos. Ese origen explica algunos de los rasgos más curiosos de la entidad, como su armonía con otras instituciones de la élite local y su resignada aceptación de los parámetros esenciales de la economía argentina.

Aun así, la UIA estaba integrada por los industriales de la época, tal como ellos eran, y por los capitanes de industria. Su primer presidente fue Eugenio Cambaceres, socio en un frigorífico y en empresas de yerba, e intensamente involucrado en la vida política nacional. Fue seguido en ese cargo por otras figuras similares, como Francisco Uriburu, un industrial azucarero con fuerte presencia en la política, y Alfredo Demarchi, del grupo que organizaba el Banco de Italia. Entre los directores de la UIA en el siglo XIX se encuentran otros nombres conocidos, como Tornquist y Bemberg, junto con otras personalidades que combinaban los negocios industriales con los financieros, los agrarios y la vida política.

La UIA tenía permanente acceso al gobierno nacional, aunque no siempre sus posiciones fueran aceptadas. Actuaba como un órgano defensivo, en el sentido de que buscaba convencer al resto de la sociedad de que la industria argentina era ya una de las actividades importantes del país, pero ponía mucho menos énfasis en el objetivo de desarrollarla más allá de los límites alcanzados.

A poco andar, sus posiciones se vieron complicadas por la presencia de la clase obrera en la vida nacional. En efecto, hasta fines del siglo pasado los empresarios tendían a privilegiar las formas paternalistas clásicas, que no se contradecían con sus impulsos a pagar el mínimo salario posible mientras ensayaban todas las formas de explotación de la mano de obra. La propia dirigencia de la UIA utilizó sus estructuras de comando en el seno de las fábricas de sus mayores miembros para movilizar obreros cuando se trató de defender pedidos sectoriales: así fue que la entidad organizó una gigantesca marcha, en 1899, como forma de protesta colectiva ante el Poder Ejecutivo. La marcha se organizó fábrica por fábrica, bajo coacción, y movilizó una cifra de entre 40.000 y 80.000 trabajadores, una cuarta parte de los cuales eran mujeres y niños, que desfilaron entre el Congreso y la Plaza de Mayo, bajo la mirada atenta del presidente de la Nación desde el balcón de la Casa Rosada[37].

La imagen de los trabajadores movilizados por sus patrones escandalizó a la izquierda, pero el experimento tuvo poca vida en esa oportunidad debido a los cambios ocurridos con el paso del siglo. Luego de 1900, los empresarios fabriles exhibieron una creciente preocupación por el conflicto social. El *Boletín* de la UIA dedicó el 40% de sus artículos a ese problema en el período 1904-1920, frente al escaso 10% que le había destinado en los quince años anteriores. El paternalismo quedó relegado por la tendencia a la represión; del mismo modo, la polémica potencial sobre el desarrollo industrial se desvaneció frente a los riesgos de una clase peligrosa, que parecía cada vez más agresiva y opuesta al orden social. Antes de estar madura como para definir una propuesta de cambio, la industria se enfrentó, seriamente preocupada, a una clase movilizada por los lectores de Bakunin y de Marx; por eso, resume Dorfman, tendió a actuar "como un niño que crece entre adultos, un niño nacido fuera de época"[38].

Las diferencias sobre la actitud a adoptar frente a la intensa agitación de la clase obrera dividieron a toda la clase política. En 1904, el ministro del Interior del presidente Roca encomendó a un conocido miembro de la élite local, Juan Bialet Massé, la elaboración de un informe sobre el estado de la clase obrera que se convirtió, por su detalle, en uno de los documentos más exhaustivos sobre el tema[39]. Bialet Massé recorrió todo el país y detalló luego la explotación inhumana de la fuerza de trabajo, la ignorancia supina de los patrones y la indiferencia de los funcionarios públicos; como médico y empresario que era, proclamó con enojo la falta de conciencia de esos patrones que, decía, no conocen el régimen "científico" del trabajo que permite extraer el mayor producto cuando se limitan a ocho las horas diarias de labor y se controla la salubridad del ambiente. Su texto ofrece una rigurosa descripción de la cuestión social, que se ve acompañada por sus notables comentarios críticos acerca de la capacidad y el conocimiento de los patrones.

He encontrado, dice en el *Informe*, "una ignorancia técnica asombrosa, más en los patrones que en los obreros. He visto maquinistas que no saben cómo actúa el vapor, carpinteros que no saben tomar la garlopa, electricistas que no saben lo que es la electricidad y labradores que no saben agarrar la mancera ni graduar el arado; pero es mayor, si cabe, la ignorancia patronal, salvo rarísimas excepciones ... La obcecación patronal llega a la testarudez, al punto que hace inútil toda demostración real material (de un cambio)". El mismo problema ocurre, dice, con la cuestión social y la psicofisiología del trabajo, dado que "no he encontrado un solo director de industria, ni un administrador de ferrocarril que siquiera por curiosidad haya abierto un libro sobre tales materias". Por esas razones, agrega, "deduzco la necesidad de imponer por ley lo que se haría espontáneamente si pudiera darse a los patrones la ciencia necesaria para que lo hicieran por egoísmo".

Los gobiernos argentinos de la época no estaban más adelantados que los patrones de la UIA en esos aspectos y postergaron durante mucho tiempo las respuestas a la cuestión social, del mismo modo que postergaban las medidas para el desarrollo fabril. "Una buena cosecha salva todo", afirmaba el ministro de Hacienda en 1901, repitiendo una imagen que se proyectaría a lo largo de todo el siglo XX. Una de las pocas voces aisladas que enfrentó esa opinión fue la de Alejandro Bunge; este estudioso señalaba críticamente el hecho de que, a partir de 1908, la Argentina "es un país estático desde el punto de vista de su organización económica ... su producción excesivamente uniforme y simple principia a ser inquietante"[40].

Capítulo 4

1910-1930: CONSOLIDACIÓN FABRIL SIN CAMBIO TÉCNICO NI PROGRESO PRODUCTIVO Y SOCIAL[1]

En el año del Centenario, Buenos Aires era ya una gran urbe. La ciudad se ubicaba entre las ocho mayores del mundo, por su población, mientras que el ingreso per cápita gozado por sus habitantes la ubicaba en un puesto privilegiado en términos de riqueza y tamaño de su mercado. Algunos viajeros la veían en el término medio entre París y Nueva York, mientras admiraban la magnificiencia de edificios y avenidas en plena construcción. El Teatro Colón rivalizaba con sus similares de París y Milán; no tenían menos categoría el Congreso, el fabuloso Palacio del Correo (en obra a lo largo de tres décadas) y la novísima Avenida de Mayo. El Centenario fue seguido por las obras del primer subterráneo urbano, otro aspecto que la colocaba entre las urbes más avanzadas del planeta.

La ciudad podía exhibir las enormes plantas fabriles que albergaba en su seno como indicador de su pujanza. La cantidad de empresas orgullosas de figurar entre "las mayores del mundo" ofrecía un dato no despreciable del futuro de grandeza que animaba a sus habitantes[2].

La fertilidad de la pampa seguía siendo la clave de la riqueza. Ella abría la posibilidad de importar las maravillas del mundo moderno y permitía a la "sociedad local", y básicamente a las clases altas, reaccionar con placer a esos estímulos que incorporaban a sus hábitos. El goce del teléfono y de la electricidad fue seguido sin pausa por el recurso al automóvil. Los porteños se lanzaron a comprar ese juguete mecánico con tanta admiración como entusiasmo. En esos años dorados se fundó el Automóvil Club y se organizó la importación masiva, que colocó al país como uno de los mercados más dinámicos de esos nuevos vehículos. En la década

de 1920, el parque automotor argentino estaba entre los mayores del mundo, medido en relación con el número de habitantes. La Argentina tenía el raro mérito de ser una gran importadora de vehículos; la única de las grandes naciones usuarias que no los producía localmente.

Alejandro Bunge explicaba en ese entonces que el mercado argentino, con sus 10 millones de habitantes, era equivalente al ofrecido por "20 a 25 millones de europeos", y que sus importaciones per cápita triplicaban a las registradas por los Estados Unidos[3]. La parte decisiva de ese mercado estaba en Buenos Aires, una urbe que consumía bienes copiosamente y que le aseguraba a la industria local un mercado a la vez que una base para instalarse.

El modelo parecía inconmovible. La oferta de carne y granos avanzaba merced a la explotación de nuevas tierras mientras que las señales de riesgo futuro no eran aceptadas por los felices beneficiarios del sistema. La producción agraria encontró sus primeros límites en la década del veinte, a medida que se agotaba la tierra fértil. El aumento de la oferta requería un cambio técnico que se postergaría por décadas. Por otro lado, los mercados potenciales tendían a cerrarse, aunque esa perspectiva no era clara para la élite. La exportación era diversificada en productos (aunque centrada en los bienes ofrecidos por la pampa), y esa variedad permitía suponer que no habría sorpresas si caía el precio o la demanda de alguno de ellos; nadie preveía entonces la crisis general de la década del treinta. El entusiasmo por un futuro supuesto como la proyección lineal del presente disimulaba los problemas que planteaba el modelo de aprovechamiento elemental de las ventajas de la zona pampeana.

El primer grito de alerta

La evolución fabril se conmovió por los efectos de la Primera Guerra Mundial. Las consecuencias inmediatas del conflicto tendieron a reducir el comercio exterior, ofreciendo una protección especial a la industria local. Esa ventaja inesperada no podía utilizarse en toda su amplitud debido a la necesidad de importar equipos productivos para aprovechar la ocasión. La dependencia de la provisión externa de máquinas y herramientas se reveló como uno de los problemas del desarrollo industrial; la restricción resultaba evidente aunque en ese entonces no fuera discutida en profundidad.

Las industrias existentes ampliaron el uso de su capacidad disponible para atender la demanda local. Algunas llegaron a exportar. La rama textil exhibió una fuerza sugestiva al enviar 443 toneladas de tejidos de lana a Europa en 1914; luego, exportó frazadas y paños destinados a los aliados. El *Boletín* de la UIA proclamó sin disimular su orgullo la importancia del tema para la economía nacional: estamos "abrigando a Europa", afirmó. El mayor de los exportadores era la firma Campomar y Soulas, que llegó a operar tres plantas en 1918; sus 2.000 obreros hacían 7.000 metros de paño y 2.000 frazadas por día, aparte de otros artículos. Otra beneficiaria del proceso fue la firma Pittaluga, una hilandería de lana que en 1922 tenía 3.200 trabajadores en sus plantas en San Telmo y Barracas.

Esta expansión textil exigió lavar la lana producida en el país, que debía usarse como materia prima. Hasta entonces, se exportaba "sucia" (o en bruto), práctica que aportaba menor ingreso al país y obligaba a pagar un flete ocioso por el 40% de basuras y tierra adheridas a ella. Si así se respondía a la política arancelaria de los europeos, que favorecían a sus propios lavaderos, lo notable es la ausencia de reacciones de los agentes argentinos, que parecían conformes con su rol pasivo. La guerra impulsó la expansión del lavado local de lana desde un exiguo 3% del total en 1913 al 20% en 1919 (destinada en parte al mercado interno y en parte al externo). Explorando nuevos negocios, Tornquist estimaba que lavar las 130.000 toneladas de lana ofrecidas por el país exigiría 14.200 obreros frente a los 2.000 ocupados en la actividad[4].

El avance de la industria textil lanera, basada en la oferta de materia prima local, volvió a detenerse después de la guerra y se reacomodó a la lógica de poder de la economía argentina. Los sueños de abrigar a Europa se vieron contenidos por el acomodo a las conveniencias de aquellas naciones que protegían su proceso local. El estudio de Tornquist quedó en el papel y el país siguió exportando lana sucia. Las "industrias naturales" de la Argentina se revelaban como aquellas que no afectaban a ninguno de los poderosos intereses creados en torno de la economía nacional.

La contracción del ingreso de textiles del exterior destacó la importancia de la rama algodonera, poco desarrollada debido a la carencia de materia prima. La ventaja potencial del Chaco para ese cultivo se conocía desde mediados del siglo pasado, pero nada se había avanzado en décadas. El estímulo a esa producción fue lanzado por las grandes empresas locales (como Alpargatas y el Gru-

po Fabril), aunque su ritmo de avance no permitió el despegue real hasta fines de la década de los veinte.

Las limitaciones para importar durante la guerra posibilitaron el avance de la producción de bienes tan simples y naturales como el aceite comestible y el queso (que cuadruplicaron su oferta en el período). La mera mención de esos bienes destaca la pobreza previa de aquellas actividades de elaboración de alimentos que debían competir con la oferta externa. También contrasta con el avance de ciertas ramas que se habían logrado imponer en el período anterior. Las ventajas naturales del país se fueron revelando debido a la necesidad antes que al dinamismo de los productores locales o el apoyo oficial. Algunas avanzaron gracias a la existencia local (o la importación) de equipos simples para esas tareas.

Las limitaciones de la guerra impulsaron otras actividades más sofisticadas, desde la química hasta el papel y el cemento. Obras Sanitarias de la Nación, por ejemplo, decidió emprender la fabricación de sulfato de aluminio, que utilizaba para purificar el agua y había comprado siempre en el exterior. Se puso en marcha la primera fábrica de cemento, instalada por una empresa de los Estados Unidos.

La guerra impuso severas restricciones a la oferta de combustible (donde dominaba el carbón importado de Gran Bretaña), limitó la importación de equipos y afectó el aprovisionamiento de hierro y acero; esas carencias fueron paliadas con ingenio en algunos casos y sufridas como un problema irreparable en otros. Lo curioso es que el alerta derivado de las potenciales restricciones externas no tuvo un efecto más enérgico en la actitud de los empresarios industriales y los funcionarios locales relacionados con el tema. Las respuestas, cuando las hubo, fueron morosas, y los tanteos a lo largo de la década del veinte prosiguieron hasta tropezar con la nueva restricción externa a partir de la crisis de 1929.

Para peor, el ingreso de mercancías después de la Primera Guerra Mundial afectó a buena parte de la producción local, que había avanzado en el ínterin y dejó una marca negativa en la conducta de los empresarios. La recuperación de la oferta británica y la inflación europea de posguerra provocaron una nueva crisis fabril, cuyos rasgos todavía no han sido bien estudiados (debido a fallas de información) aunque no por eso son menos importantes. El fenómeno quedó grabado en la conciencia social y tuvo sus repercusiones en el curso de la Segunda Guerra Mundial, cuando ya nadie quiso volver a experimentar un proceso semejante.

La fuerza del monopolio

La Primera Guerra fortaleció las estructuras monopólicas y los acuerdos de reparto de mercado. Las grandes empresas fabriles fueron la base de la expansión del período y su fortaleza se mantuvo debido a que una gran parte de los pequeños productores surgidos para cubrir las demandas puntuales del mercado durante la guerra resultaron golpeados en la etapa siguiente. El rol dominante de la gran empresa era percibido como una amenaza potencial por la oposición socialista. Fue con esa inquietud que Juan B. Justo, a la sazón diputado nacional, logró que se constituyera en la Cámara una Comisión de Investigación de los Trust cuyas conclusiones fueron publicadas en 1919.

La ingenuidad de los diputados, la precariedad de los métodos utilizados y la escasez de informaciones adecuadas restringieron los resultados. Aun así, la Comisión estableció la presencia de acuerdos de trust y/o monopolio en las industrias del vino, del azúcar, de la harina, de la carne, de los derivados de petróleo y de la cal, así como el control del comercio de papas por los intermediarios. En una sección, el *Informe* señaló la actitud monopolista de las bodegas de Mendoza y sus maniobras para sostener el precio: el gobierno de la provincia compró parte del vino sobrante para arrojarlo a las acequias. En otra, señaló el trust del azúcar, regulado todavía por Tornquist, y la misma tendencia en la rama harinera, donde los grandes productores controlaban el mercado local y la exportación. Molinos era el mayor y extendía su poder desde su base fabril en Puerto Madero, atenaceando a los pequeños molinos del interior: compitiendo con ellos a precios ruinosos, lograba adquirirlos para controlar la oferta. Varios de esos molinos fueron cerrando paulatinamente pues el excedente de capacidad de molienda permitía eliminar instalaciones pequeñas y antiguas.

La Comisión observó que la única y pequeña refinería local de petróleo, ubicada en la ciudad de Campana, había quedado bajo el control de una filial de la Standard Oil. La empresa, fundada por la familia Padilla como parte de sus intereses en el azúcar y el alcohol, aceptó la hegemonía de la poderosa corporación norteamericana con la que se asoció en 1909 para regular el mercado local de kerosene.

La Comisión registró los convenios entre ramas diferentes que

consolidaban las posiciones de cada trust en su mercado. Las empresas harineras, igual que las de vino y petróleo, tenían acuerdos con los ferrocarriles, que les cobraban fletes menores que a otros agentes; las empresas de galletitas y pan tenían acuerdos con las de harina, pagando precios menores que otros consumidores, etcétera. El refuerzo de las posiciones monopólicas de cada grupo de empresas contribuía a reducir los conflictos potenciales entre ellas; al mismo tiempo, cerraba el paso a todo otro posible competidor.

Los mercados estaban lejos de ser "perfectos". Los pequeños empresarios sufrían el efecto negativo de las elevadas tarifas ferroviarias; los grandes pagaban menos. Estas relaciones poco mencionadas en el mercado local favorecían a unos a expensas de otros. La escasez de crédito, aceptada casi pasivamente por las autoridades, era otro elemento de ese mercado que impedía el surgimiento de empresas nuevas, pero no afectaba a las grandes. El monopolio de una rama cerraba el paso al surgimiento de otra y el fenómeno se reforzaba por la complacencia oficial.

El estudio de la Comisión refleja la incapacidad de aquel Estado para saber siquiera lo que estaba ocurriendo en el mercado. La filial de la Standard Oil había "olvidado" presentar sus balances durante todo ese período, y su testigo ante la Comisión no los tenía disponibles aunque la empresa estaba registrada como local. Molinos estaba todavía registrada como extranjera y se presume que presentaba sus balances en el exterior, pero el representante de la empresa tampoco "disponía" de ellos para exhibirlos ante la Comisión. El Estado construido por los liberales era demasiado pequeño y débil para neutralizar las maniobras de las grandes empresas que actuaban a su arbitrio. Ni siquiera era capaz de saber qué pasaba. El *Informe* de la Comisión quedó en el archivo como antecedente de las prácticas que aflorarían años después, en la Década Infame.

Las inversiones norteamericanas

El ingreso de las filiales de empresas norteamericanas en la producción local fue otro rasgo original de la actividad fabril a partir de los primeros años del siglo. Las radicaciones surgieron como agencias comerciales que ofrecían los bienes de la matriz, pero pronto varias avanzaron hacia el establecimiento de plantas productivas en el país[5].

Entre los primeros arribos se cuentan Casey & Co., que ofrecía maquinaria agrícola de origen norteamericano, y la United Shoe, que vendía equipos para fabricar zapatos. Esta última compañía ofrecía créditos generosos a los compradores y se convirtió, así, en uno de los progenitores de la industria local del calzado. Sus métodos de promoción de ventas incluyeron el alquiler de los equipos, que ofrecieron la posibilidad de acceder al negocio a muchos pequeños empresarios que impulsaron el crecimiento de la rama. Esos empresarios ampliaron sus actividades concentrados en el mercado interno del calzado y sin avizorar las posibilidades de exportar mientras el cuero crudo seguía fluyendo al exterior. Algunos "amasaron fortunas en pocos años en ese sector", donde descolló Grimoldi, nacida a comienzo del siglo y que ubicó sus plantas en torno de la Plaza Once[6].

A poco andar, las empresas norteamericanas que exploraban los mercados mundiales comenzaron a instalarse en algunas actividades productivas. Los frigoríficos y las petroleras se contaron entre las primeras; sólo eran una o dos empresas —las más poderosas en los Estados Unidos— en cada caso. Detrás de ellas llegó la filial de un grupo productor de cemento, la Lone Star, que instaló en 1911 la primera planta local de ese producto sobre las calizas de Olavarría; la Compañía Argentina del Cemento Portland fue la única de su género durante varios años, con una producción reducida para la demanda del mercado y bajo las presiones de los importadores que controlaban lo esencial del negocio.

Las grandes automotrices de los Estados Unidos también se apresuraron a ingresar en el mercado local. Sus primeras actividades fueron comerciales, pero la pespectiva de ventas resultó tan halagüeña que muy pronto la Ford y la General Motors instalaron plantas de armado en Buenos Aires con el fin de reducir el elevado flete de los vehículos completos que venían desde los Estados Unidos. Esas plantas obtuvieron la llave para el control del mercado debido a un cambio de los aranceles decidido por el gobierno: éste permitió que las partes desarmadas pagaran menos que el vehículo completo, dando ventajas a esas dos empresas frente a otros potenciales competidores no instalados en el país. La dimensión relativa de esas dos firmas y la calidad y precio de sus productos fue un elemento favorable, que se sumó a las disposiciones oficiales para permitir que el mercado argentino quedara prácticamente monopolizado por ellas. Este fue uno de los raros casos en que los intereses británicos (muy débiles en la rama au-

tomotriz) cedieron posiciones a los norteamericanos durante la década del veinte; las plantas de armado no sólo constituyeron la primera gran implantación de los Estados Unidos en el área fabril mecánica del país sino que fueron el núcleo del comercio entre ambas economías. La mitad de las compras argentinas en ese país eran autos y sus partes antes de la Gran Crisis.

En la década del veinte ingresaron otras empresas, como Palmolive y Corn Products. Esta última, que salió al mercado mundial luego de absorber gran parte de la producción de derivados de maíz en su nación de origen, entró en la Argentina comprando una planta existente en Baradero; a partir de esa base inició su expansión posterior con el nombre, hoy clásico, de Refinerías de Maíz.

Hacia fines de la década del veinte, las empresas norteamericanas se habían consolidado en varios nichos de mercado y amenazaban otros donde tenían elevado poder tecnológico y operativo. En 1928, la ATT adquirió a sus dueños británicos la compañía local de teléfonos; de ese modo logró el control del servicio y un comprador cautivo para colocar sus equipos de comunicaciones. La operación culminó con la puesta en marcha de un cable submarino que permitía contactar a Buenos Aires con Nueva York. Ese alarde de la tecnología moderna no era generalizado; los porteños no se podían comunicar entonces con Entre Ríos debido a la falta de conexiones con la empresa provincial (de origen sueco). El país abanico no se limitaba sólo a la red ferroviaria.

En 1928, el rumor de una posible compra de los ferrocarriles provocó el pánico entre sus propietarios y directivos. Los ingleses lograron mantener el control de estas empresas por vías legales y burocráticas (entre las que se contó una reforma de estatutos para bloquear el ingreso a su propiedad accionaria de potenciales enemigos); la rapidez de esa respuesta pone de relieve la inercia de esas empresas en aspectos tecnológicos y organizativos. La lógica comercial y financiera de sus propietarios, más la ausencia de demandas de esos progresos por parte de los agentes privados y públicos, alentaba ese parasitismo productivo; el cuidado de los beneficios en tareas de rutina era más fuerte que la exploración de potenciales ganancias a cosechar con el avance técnico.

El ingreso en el país de las empresas norteamericanas se adelantó décadas a la ola de inversiones directas posterior a la Segunda Guerra Mundial. Ese prematuro arribo marcó tendencias semejantes a las posteriores, entre las que se destaca la supeditación de las filiales locales a los intereses de la matriz, la escasa dimensión de las inversiones realizadas y la preferencia por la compra de empresas existentes (que disminuía los riesgos del negocio al igual que en el caso de las grandes empresas locales). La importancia de esas filiales en el medio local era muy grande debido a su tamaño relativo; en curiosa oposición, su influencia en los negocios de la matriz era mínima debido a las enormes diferencias de tamaño de una y otra. Aun así, se contaron entre las primeras que exhibieron alguna preocupación técnica en el ámbito productivo frente a la pobreza de la actividad local en ese frente.

Los frigoríficos

La marcha ascendente de la demanda de carne en Europa continental poco antes de la Primera Guerra encendió un rayo de esperanza entre los argentinos y, en especial, entre los ganaderos y los dueños de frigoríficos. Francia, Alemania e Italia comenzaron, una tras otra, a importar carne en respuesta a los reclamos sociales por alimentos abundantes y baratos. La llegada de carne congelada a Viena, en diciembre de 1910, constituyó un episodio inédito en la historia de la ciudad. El cargamento fue vendido en minutos y la policía tuvo que erigir barricadas para afrontar el enojo de ciudadanos insatisfechos que pujaban por obtener su porción[7].

Los frigoríficos ampliaron sus instalaciones para atender esa demanda que se suponía inagotable y entraron en nuevas guerras por el reparto del botín. El oligopolio se ponía firme frente a los ganaderos y al Estado local, pero tendía a exacerbar sus pujas internas a medida que nuevos hechos (como la expansión del mercado o las nuevas inversiones de sus miembros) creaban demandas de cambio en el reparto. En respuesta a la ofensiva de los frigoríficos de Chicago se fusionaron varios otros bajo el control de lord Vestey, que se atrincheró en el mercado británico; ese grupo llegó a contar con un tercio de la capacidad de almacenamiento de frío y dos tercios de la red de comercios que vendía carne importada en Gran Bretaña, además de casi toda la flota de transporte. La puja entre Swift, Armour y Vestey llevó a los tres a operar plantas sobredimensionadas, en un derroche de capital que no afectaba sus suculentas tasas de ganancia.

La Primera Guerra redujo la posibilidad de atender otros mercados. Londres concentró sus compras en manos de la Oficina de

Guerra, para regular el abastecimiento, los precios y el flujo de pagos. La Argentina, en cambio, parecía creer en el imperio de un mercado perfecto y no adoptó medida alguna para adaptarse a ese monopolio oficial de compras. No resulta extraño que el conflicto permitiera multiplicar los beneficios de los frigoríficos; éstos acumularon ganancias superiores a todo su capital en los cuatro años de 1914 a 1918[8]. Las empresas crecieron y diversificaron sus operaciones en una expansión que superaba ya el ámbito nacional: las norteamericanas se lanzaron a ocupar puestos claves en el Sur de Brasil para reducir su dependencia de la oferta argentina y asegurar el control del negocio.

Las ganancias frigoríficas no fueron acompañadas por el aumento de rentas de los ganaderos. Los precios locales subieron poco y el mayor efecto del auge fue la expansión del stock vacuno durante el conflicto. Una crisis posterior en el mercado mundial se tradujo en una brusca caída del precio del ganado en pie; en 1923 bajó a casi la mitad de los niveles de 1920. Esa caída provocó la protesta masiva de los ganaderos, un cambio de rumbo (temporario) en la Sociedad Rural, una agitada serie de discusiones en el Congreso y varias leyes de control del mercado que expresaban la escasa voluntad política de modificar lo esencial del sistema.

Una de esas normas oficiales exigió el pago de cierto precio mínimo por kilo de carne en pie, medida puesta en vigor en octubre de 1923, en plena crisis. La respuesta de los frigoríficos consistió en suspender sus compras. En un par de semanas los ganaderos se dividieron entre quienes preferían vender a cualquier pecio y quienes buscaban seguir el conflicto; muy pronto, el gobierno suspendió la vigencia de la medida. Los frigoríficos retomaron, así, su actividad en las mismas condiciones que antes, pero habían reafirmado su ya probado poder en el mercado local.

Los frigoríficos operaban en un sistema de parasitismo relativo. Un estudio reveló que las dos terceras partes del costo de producción de los ganaderos era; en rigor, renta de la tierra; es decir que sus costos directos eran sólo un tercio de sus ingresos y podían absorber caídas apreciables de precios sin efectos sobre sus operaciones cotidianas. La caída de la ganancia podría reflejarse en una reducción del precio de la tierra si se mantenía en el tiempo. Esa situación explica su actitud conservadora mientras el mercado fuera "normal". Los frigoríficos, por su parte, se mantenían gracias a que no sufrían la competencia; porque el abastecimiento local era ineficiente y rentístico. La distribución para el consumo urbano dejaba a los productores apenas el 40% del precio al público de la carne; el resto era captado por el intermediario, el matarife y el carnicero[9].

Los métodos operativos eran igualmente atrasados; el ganado se vendía bajo reglas muy poco formales. Recién en 1923 la ley exigió que esa venta se realizara por kilo vivo; medida enérgicamente resistida por los frigoríficos. Estos reclamaban la facilidad de comprar por cabeza (a ojo de buen cubero), aduciendo lo costoso y difícil de instalar las balanzas necesarias en la región pampeana. La venta por kilo se extendió de modo exasperantemente lento; la mera subsistencia de los criterios tradicionales durante más de medio siglo sugiere la inercia del sistema productivo de la ganadería y la incapacidad de los productores para defender sus intereses de largo plazo. El oligopsonio fabril podía sostener pasivamente su actitud.

Pedro Pagés, un productor contestatario que llegó a presidir la Sociedad Rural debido al conflicto, señaló con cierta ingenuidad su actitud reacia a los cambios. En un artículo publicado en 1925 en los *Anales* de la SRA decía que "no podemos olvidar que vivíamos tranquilos en el mejor de los mundos antes de que los grandes *packers* de Chicago trajesen los nuevos métodos de elaboración de carnes y de explotación del negocio ... Bajo el régimen inglés teníamos siquiera una ventaja, la estabilidad de los precios. Con el progreso traído de Chicago se perdió la confianza en la estabilidad del negocio y hemos llegado a recordar con *saudades* los tiempos que permitían hacer fortuna a quienes se dedicaban a la noble tarea del campo"[10].

Juan B. Justo le hubiera respondido que los ganaderos cobraban poco por ser "técnicamente incapaces e ignorantes", lo que les impedía modificar dicho sistema, como dijo en la Cámara de Diputados en 1922[11].

El oligopolio seguía ensayando algunas mejoras técnicas pese a que nada le exigía un cambio de rumbo para acumular más ganancias. El incremento de la demanda registrado en Europa continental entre 1922 y 1924 abrió una nueva esperanza de auge del negocio de las carnes que, otra vez, duró poco por las condiciones imperantes. Swift instaló un nuevo frigorífico en Rosario para competir en la zona de influencia de los británicos mientras que Vestey, en represalia, ubicó el suyo en Dock Sud. La ribera del Riachuelo seguía siendo el núcleo clave de la carne y el centro de los

trabajadores del sector, junto a Berisso, aunque se notaba una lenta tendencia a la dispersión a lo largo de la costa fluvial. Fuera de esa zona se contaban algunas instalaciones tipo enclave en la Patagonia para procesar carne ovina.

La restricción de la demanda europea ocurrió junto con la decisión de los Estados Unidos de cerrar su mercado a la carne argentina. Los Estados Unidos habían eliminado la aftosa y se oponían al posible reingreso de la enfermedad a través de las carnes importadas. La élite local demoró mucho en perdonar esa afrenta; su miopía ignoraba tanto el rol jugado en dicha decisión por el Trust de Chicago (que se consolidaba en ambos mercados) como la importancia de combatir realmente la enfermedad. Hubo que esperar el final del siglo XX para que el ganado se liberara de la aftosa, una enfermedad que lo afectaba tanto como a sus propietarios, a los frigoríficos y a la economía nacional.

Paralelamente, Gran Bretaña prohibió el ingreso de reses faenadas desde el Continente (medida que afectaba indirectamente a la Argentina, que todavía mandaba ganado en pie a Bélgica con ese fin). El peligro de perder el "mercado único" sacudió a la élite. Los políticos, buena parte de los ganaderos y el propio trust frigorífico apoyaron la consigna de "comprar a quien nos compra", que se acuñó para consolidar la relación especial con los británicos. Estos quedaron como solitarios y decididos adquirentes que asumían con gusto el rol de comprar carne mientras el pago volviera a sus empresas en la forma de nuevas compras de bienes.

En 1928 Pinedo todavía se oponía al "comprar a quien nos compra" y decía que "la ganadería argentina está sostenida por las compañías frigoríficas como el ahorcado está sostenido por la cuerda que lo mantiene unido a la horca". Unos años más tarde cuidaría de sostener el sistema existente desde su cargo de ministro de Hacienda[12].

Las actitudes locales contrastan con las australianas. La crisis de los veinte llevó al gobierno de ese país a ofrecer subsidios a cambio de reducciones de costos en la producción. Esa lógica evolutiva no se aprecia entre los ganaderos argentinos y su gobierno; ninguno atinaba a amenazar al trust frigorífico ni a pensar en innovaciones técnicas. Las propuestas de instalar un frigorífico de capital local, que sirviera al menos de testigo, fracasaron de modo sistemático.

Mientras tanto, el trust seguía acumulando beneficios. La Blanca ganó 20 millones de pesos en el período 1914-1929 sobre un capital de 1,5 millones en 1914 (que trepó gracias a ese proceso a 10 millones en el interín). Swift ganó 44 millones de pesos en ese mismo plazo, y lo mismo ocurría con las otras empresas. En esa época se afirmaba que la inversión que hacía falta para instalar un frigorífico era "grande"; esa fantasía se disuelve frente a los datos sobre los montos de capital y tasas de ganancia realmente obtenidos.

La Federal Trade Comission de los Estados Unidos señaló en 1919 el rol desempeñado por el Trust de Chicago en el comercio de carne. Ese *Informe* tardó tres años en ser publicado en la Argentina y tuvo poco eco pese a su denuncia. Los frigoríficos continuaron operando como una de las mayores expresiones fabriles del país en todo este período, exhibiendo, por acción u omisión, el parasitismo evolutivo de sus técnicas. El crecimiento de sus actividades era notable cuando los impulsaba la demanda, pero exhibían mínimos cambios en los aspectos productivos y operativos. Su exceso de capacidad instalada les permitía seguir los ciclos del mercado sin cambios en sus instalaciones. Las empresas operaban en el contexto de una cadena de mercados oligopólicos que no provocaba impulsos al cambio. Los ensayos técnicos que habían llevado a Swift a un primer plano en los Estados Unidos se mostraban ociosos en el medio local luego del shock inicial. El ambiente en el cual operaban no exigía más que eso. Pasado aquel impulso se habían habituado a vegetar.

Aunque todavía no se apreciaba con claridad, también en los Estados Unidos y en Gran Bretaña esas empresas comenzaban a seguir el mismo rumbo. Su menor dinamismo técnico (derivado de sus formas de propiedad y lógicas operativas) sería una realidad que explicaría el creciente deterioro de sus posiciones en el mercado local e internacional.

Los ingenios

La evolución de la actividad azucarera marca algunos rasgos típicos de la conducta de los industriales argentinos frente a las condiciones de la época. La onda alcista de las primeras décadas, que llevó a la sobreproducción y a los ensayos de exportar, había desembocado en una intensa dependencia del mercado local sumada a la inacción técnica. No había modificaciones en la productividad de los cañaverales y los ingenios no se modernizaban; para peor, comenzaban a surgir problemas de fertilidad en la tierra tu-

cumana, explotada sin miramientos[13]. Hacia 1916 la situación hizo crisis; una plaga afectó a la caña y redujo la cosecha a la nada. Durante un par de años, la Argentina tuvo que importar azúcar (para delicia de intermediarios y especuladores) debido a la restricción de la oferta.

El problema se superó con una nueva variedad de caña traída de Java por la Estación Experimental Agrícola de Tucumán; la novedad permitió recuperar la producción y elevar el rendimiento agrícola, para sorpresa de muchos propietarios. La Estación, financiada por el gobierno provincial (a pedido de algunos ingenios) y dirigida por un especialista contratado en los Estados Unidos, legitimó así su presencia frente a quienes proponían reducir su rol al de escuela.

La Estación fue una de las primeras instituciones de tecnología agrícola del país; su actividad ofrecía un curioso contraste con la carencia de una organización análoga en la región pampeana así como con la impotencia para erigir una institución similar en el área fabril. En 1911 se creó un "ingenio modelo" para prácticas de estudiantes que sólo funcionó un año; luego de una nueva tentativa frustrada, en 1919 fue cerrado y sus máquinas vendidas. La moraleja resulta clara: "Los experimentos fabriles se clausuraban en tanto que los del cultivo adquirían vuelo. Era el símbolo de una época"[14].

La crisis azucarera repercutió en el funcionamiento de los ingenios, que se vieron obligados a modificar sus trapiches por otros más poderosos para moler la nueva caña. Ese cambio fabril se agregó a la lenta incorporación de refinerías a la producción tucumana. Sólo ocho ingenios tenían ese tipo de equipos en 1921 (pese a los ya mencionados problemas con la refinería de Rosario, que ya tenía tres décadas de vida) y recién en 1935 su número llegó a dieciocho. En el ínterin se instalaron dos refinerías en la ciudad de Buenos Aires. Una de ellas, establecida por Hileret en 1923 para competir con Tornquist, logró un éxito espectacular en el mercado. El azúcar en pancitos Hileret se convirtió en un objeto casi obligado en los hogares de la buena sociedad porteña, que lo veían como un símbolo de lo moderno; lo mismo que había ocurrido con la Hesperidina medio siglo antes, y ocurriría con el teléfono celular medio siglo más tarde. Esa imagen generó pingües beneficios a su dueño y amenazó el rol de la refinería de Tornquist en el mercado.

Este último había duplicado el tamaño de la planta de Rosario movido, en 1909, por la expectativa de crecimiento de la actividad. Uno de los detalles más curiosos de esa expansión es que la planta trabajaba seis meses por año y dedicaba los otros seis meses a la limpieza de los equipos; la empresa instalaba más máquinas en lugar de utilizar mejor las disponibles. El mayor costo de capital de esa decisión, que refleja la pobreza técnica de directivos y gerentes, se justificaba por las tasas de ganancia que permitía el negocio gracias al control del mercado. La crisis de la década siguiente, y la competencia de los otros, después, suprimió el atractivo posible del negocio para Tornquist. En 1932, luego de medio siglo de actividad, la Refinería Argentina cerró; sus equipos fueron distribuidos en los ingenios tucumanos de modo que ningún rastro quedó de su presencia.

A mediados de la década del veinte, la refinería ensayó una incursión en el negocio del quebracho pero se retiró muy pronto. La venta de sus intereses en esa actividad a La Forestal fue otro de los típicos repartos del mercado entre grandes grupos de interés que caracterizaron el período.

La temprana desaparición de la Refinería Argentina, una vez roto su rol monopólico, se adelanta al proceso seguido por muchas empresas fabriles locales durante el resto del siglo XX. Levantadas al calor de la protección oficial (concreta o implícita), generadoras de buenas ganancias por el monopolio en el mercado y carentes de iniciativa técnica, terminaban cerrando cuando el cambio de la coyuntura modificaba las reglas del juego. La mera puesta en marcha de esas plantas no generaba el marco social, económico y técnico adecuado para continuar un proceso orgánico de industrialización. Para peor, a veces contribuía a frenarlo.

Ese contexto explica ciertas decisiones que tendían a conservar el sistema en el mismo punto en el que estaba, ignorando la posibilidad de cambios en su seno. Una fue el llamado Laudo Alvear, que reguló los precios de la caña pagados por los ingenios sin mostrar la menor intención de modificar los cultivos o las técnicas fabriles; esa medida, que permaneció muchos años en vigor, no aportaba ningún elemento para mejorar la productividad y resolver los problemas a mediano plazo. Otra fue el acuerdo firmado en 1930 entre los ingenios de Salta, Jujuy y Tucumán para repartirse el mercado nacional; ese cártel soslayaba todo cambio en el régimen productivo y contribuyó a sembrar las semillas de la futura obsolescencia del sector. Esas políticas eran conservadoras en el sentido técnico de la palabra, fueran o no apoyadas por la corriente política de ese nombre.

Los nuevos sectores dinámicos

La industria metalúrgica comenzó a explorar su rumbo en ese período, aunque su evolución se mantuvo siempre condicionada a repartos aún poco conocidos del mercado entre los intereses más poderosos en el negocio. Por eso, las causas y resultados sólo se aprecian a medida que se dibuja la evolución del sector. El caso de mayor importancia fue protagonizado por Tornquist, que absorbió progresivamente varios talleres metalúrgicos y los fusionó en una sociedad anónima cuyo nombre (Talleres Metalúrgicos) se contrajo al de Tamet, que la identificó a lo largo del siglo xx. La empresa concentró su actividad en 1908 en la Planta Bosch, que ocupaba ocho hectáreas sobre el Riachuelo. Su presencia se consolidó en el curso de la década del veinte con la adquisición de los Talleres Metalúrgicos de Pedro Vasena. Esta última firma, que tenía largos años de vida, había instalado su primer horno Siemens Martin durante la Primera Guerra y daba trabajo a 2.500 obreros. La empresa tenía dos plantas, una en Nueva Pompeya y otra en las calles La Rioja y Cochabamba; en la actual plaza Martín Fierro; esta última era la más conocida porque en ella estalló la huelga que dio origen a la Semana Trágica.

El control de esas propiedades permitió a Tornquist organizar la producción mediante cierres y traslados de actividades. En la década del veinte, Tamet era considerada la mayor empresa metalúrgica de América del Sur y estaba presente con sus productos en numerosos mercados del sector.

Tamet no estaba sola. Otras empresas ocuparon nichos en la metalurgia. La Cantábrica era una de ellas; fundada por capitales españoles en 1904, sobre la base de un taller de fundición existente desde 1890, encaró su propio proceso de crecimiento en la laminación de aceros. Gurmendi fue otra empresa que nació como importadora antes de instalar una fábrica de clavos en el barrio de Flores en 1919.

En ese mismo período surgió SIAM, una de las empresas que marcarían un sesgo especial en la historia de la rama metal mecánica: SIAM fue fundada en 1911 por Torcuato Di Tella, un joven inmigrante italiano que antes de cumplir veinte años ya estaba tan iluminado por sus sueños de grandeza que bautizó a su creación Sociedad Industrial Americana de Maquinarias, nombre indicador del alcance de sus expectativas. Di Tella desarrolló una máquina

para amasar pan en el preciso momento que un edicto municipal exigió la supresión del trabajo manual. La medida buscaba frenar los graves conflictos que se originaban en el sector y ofrecía un mercado estimado en 700 máquinas en la ciudad de Buenos Aires y quizás 5.000 en todo el país; eran dimensiones adecuadas para el rápido crecimiento del negocio que vio Di Tella. La primera venta (nueve máquinas) dio lugar a la capitalización de la empresa y su joven dueño se permitió el lujo de volver a Italia durante la guerra a pelear por su patria; volvió a Buenos Aires como acaudalado empresario en busca de nuevos horizontes para su inquietud.

A comienzos de la década del veinte, el taller era un "gran cobertizo" de aspecto "confuso" que daba trabajo a 90 personas y vendía de 100 a 200 máquinas por año; la firma había llegado a exportar algunas a Brasil. A pesar de su precariedad, el taller ofrecía una pista de despegue para las ambiciones de su propietario. En 1923 Di Tella firmó un acuerdo de licencia en los Estados Unidos para fabricar surtidores de nafta, y en 1926 logró un acuerdo con su amigo, el general Mosconi, a la sazón presidente de YPF, para venderle 200 surtidores por mes. La empresa multiplicó sus ventas en diez veces y aumentó su capital a 3 millones de pesos gracias a ese contrato. En 1928, decidió dar el gran salto y compró diez hectáreas sobre el Riachuelo para construir una planta fabril nueva y más amplia para el desarrollo de sus actividades. La ley de pesos y medidas, aprobada por el Congreso en 1928, obligaba a cambiar todos los surtidores instalados en el país en un plazo de tres años; y por eso YPF le pedía más de los que podía fabricar.

Di Tella, que aspiraba a ser el Henry Ford argentino, asumió la apuesta de lanzarse a un gran emprendimiento industrial sin imaginar que estaba frente al último estertor de la Argentina agroexportadora. El proyecto culminó en diferentes condiciones de contexto en los críticos años de 1930 y enfrentó otros problemas. Aun así, esa experiencia original sugiere la posibilidad de un crecimiento fabril en el período anterior si se daban ciertas condiciones necesarias, como en este caso: un empresario dinámico con conocimientos técnicos y una buena relación con un aparato de Estado que lo sostenía (definiendo la evolución del mercado con sus reglamentos o con la compra de bienes a través de sus empresas).

YPF, bajo la dirección del general Mosconi desde 1922, cumplió un rol de impulsor de la industria local que excede el apoyo a SIAM, que no fue poco. Hasta entonces, la actividad petrolera

estaba dominada por una "atmósfera de especulación e intriga desenfrenada"; los intereses creados frenaban el desarrollo de la producción y la definición de estrategias claras. YPF no era una empresa sino una "repartición estatal" sujeta a las normas formales como una oficina pública; su presupuesto debía ser aprobado anualmente por el Congreso y sus ingresos pasaban a rentas generales de modo que no contaba con recursos propios para operar. No es casual que esas normas bloquearan su actividad hasta la asunción de Mosconi.

Hacia 1920, sin embargo, el consumo argentino de petróleo "superaba al de Francia" y, movilizado por el despegue de la demanda de automóviles, el país se estaba convirtiendo "en uno de los grandes consumidores de sus derivados en el mundo"[15]. La talla de YPF exigía una nueva conducción.

Durante su gestión, Mosconi expandió de modo decidido la producción de petróleo y lanzó la destilería de La Plata, la primera de importancia en el país y núcleo central del polo productivo que creció durante el resto del siglo. El Congreso conservador se negó a aprobar los fondos previstos en la ley de presupuesto con ese fin. Afortunadamente, esa restricción no tuvo efecto real porque la planta se construyó a partir de un crédito tomado con el apoyo político del presidente Alvear. La destilería —una de las diez mayores del mundo por su capacidad— se inauguró en diciembre de 1925; en 1926 daba trabajo a 450 personas sobre la dotación total de 4.800 de YPF. El proyecto preveía una continua expansión de operaciones; siguió, en efecto, con una planta de *cracking* en 1928 y una fábrica de latas en 1929. Esa expansión fabril, que reemplazaba compras en el exterior, ofreció pingües ganancias. Mosconi estimó que la planta de *cracking* se pagó en los tres primeros meses de operación y que la segunda redujo costos frente a la importación de latas, sensiblemente más cara.

La rentabilidad de esas operaciones refleja la exhibida por otros sectores fabriles. Cuando Mosconi tomó la dirección, YPF tenía un capital de 62 millones de pesos; de ellos, sólo 8 habían sido aportes del Tesoro y el resto eran ganancias generadas durante su operación hasta 1922. Ocho años más tarde, YPF tenía un capital de 228 millones de pesos producidos con la acumulación de beneficios en esa gestión, beneficios que se lograron pese a que el precio de los combustibles se redujo en el ínterin.

Mosconi se preocupó por la consolidación técnica de YPF, que llevó a cabo mediante la incorporación de profesionales, la firma

de convenios con la Facultad de Ingeniería de Buenos Aires y otros programas de formación a distintos niveles. Su inquietud exhibe, sin duda, el primer intento de forjar una gerencia tecnocrática en el país, cuyos resultados se observaron en el notable crecimiento de la empresa durante años y, sobre todo, en el estricto control de sus costos. En esos aspectos YPF operaba entonces como debe actuar cualquier empresa y marcó rumbos en el país.

La acción de Mosconi en YPF reflejó los primeros pasos de un grupo de militares que comenzaban a sentir la necesidad de cierto grado de desarrollo fabril debido a la experiencia de la Primera Guerra (que frenó el arribo de armas del exterior) así como a las ideas de algunos grupos políticos que percibían ese problema. El general Uriburu mencionó la posibilidad de construir en el país equipos militares "bajo licencia" ya en 1921; dos años después esa misma idea fue retomada por el general Justo, quien planteó "instalar fábricas de armas, pólvora y municiones", objetivo que implicaba el "apoyo decidido a la industria nacional". En 1923 esas iniciativas llevaron a votar una ley "secreta" (la 11.266) que destinaba fondos para fabricar armas en el país como parte de un plan global de armamentos que el propio Justo, como ministro de Guerra, debía llevar a cabo.

La suma aprobada, que incluía la compra de armas, era enorme respecto del presupuesto nacional, aunque pocas decisiones como ésa se tomaron "tan rápido". Justo había convencido a "legisladores infatuados e ignorantes" que no conocen las necesidades del país ni les interesa, decía un informe del Ministerio de Guerra al respecto. Las compras de armas se efectuaron en Europa, donde había una misión militar formada por 200 personas para esa tarea; la instalación de fábricas fue mucho más lenta y azarosa[16].

Los militares decidieron centrar sus plantas fabriles en Córdoba, pensando que esa posición geográfica ofrecía una mejor defensa en caso de ataque enemigo. Fue así como comenzaron a planear las instalaciones que darían su fisonomía industrial a la provincia mediterránea un par de décadas después. La primera fue la Fábrica Militar de Aviones, inaugurada en la capital de esa provincia en 1927 con una inversión de 12 millones de pesos (más de la mitad volcados a la compra del terreno); en 1928 esa planta lanzó el primer aparato, modelo Avro, de una serie de aviones construidos bajo licencia británica.

Una década después de la Primera Guerra los militares comen-

zaban a asumir sus enseñanzas, aunque con ritmo muy pausado. La Fábrica Militar de Aviones tardó una década en consolidarse mientras los otros proyectos se suspendían por pujas burocráticas o conflicto de intereses. La proyectada Fábrica Militar de Pólvora y Explosivos de Villa María disponía ya de un terreno propio en 1926, por ejemplo, pero la obra no se inició por diversas causas hasta 1937, en el umbral de la Segunda Guerra Mundial y cuando se volvieron a replantear los problemas de la anterior. Nuestra "clase empresaria de uniforme" no parecía más avanzada en estos aspectos que su contraparte civil[17].

Lugones proclamó la "hora de la espada" en la década de 1920 pero sólo pensaba en su uso; nadie se planteaba el problema de que ella se fraguara en otros ámbitos.

La experiencia de la Primera Guerra, sumada a las demandas del mercado local, dio lugar a otros ensayos de sustitución de importaciones en los rubros más disímiles. Uno de ellos fue la fabricación de malta cervecera luego de varias décadas de elaboración en base al producto importado. Debido a las restricciones de la guerra, Quilmes contrató a un genetista extranjero para desarrollar el cultivo local de cebada; el éxito de esos experimentos la llevó a instalar la Primera Maltería Argentina, que sería la única planta de ese tipo durante medio siglo en el país y una llave para el control de la actividad. La siembra de cebada enfrentó diversas dificultades hasta que se lograron las variedades adecuadas; la Argentina se convirtió en exportadora de este cereal desde 1942 (otro cuarto de siglo más tarde) y ofreció la base para un desarrollo de la producción de malta que recién comenzó a notarse con la instalación de Maltería Pampa en 1987[18].

La raquítica rama textil del algodón dio también un primer paso en dirección al autoabastecimiento local a partir de la Primera Guerra y, sobre todo, durante la década de 1920. La zona de Chaco y Formosa era conocida por su aptitud para el algodón desde el siglo XIX pero esa potencialidad no era explotada por las presiones de los intereses creados y la escasa disponibilidad de mano de obra para la cosecha. El cultivo pasó del estado experimental a comienzos de siglo a ocupar 13.000 hectáreas, que produjeron 3.000 toneladas de algodón, en 1918; siete años después se alcanzó un récord de 100.000 hectáreas y se cosecharon 20.000 toneladas. Ese nivel no se mantuvo debido a la profunda caída de los precios locales en los años siguientes y el algodón no retomó su impulso hasta mediados de la década del treinta.

Los actores de ese despegue fueron varias empresas locales, entre las cuales descollaban Alpargatas, la Fabril, Bunge y Born y otras, que tomaron a su cargo el control del ciclo, desde la venta de semillas hasta la compra de la fibra y la operación de las desmotadoras. Los chacareros quedaron así a merced de esos grupos, al igual que en otros productos agrarios. El algodón se destinaba a la exportación (que volvía en forma de tela) y sólo una parte reducida entraba en el circuito productivo local, formado hasta 1930 por cinco hilanderías con 50.000 husos.

El caso de Alpargatas refleja bien la situación del sector. La empresa instaló su hilandería de algodón en 1920 y logró un beneficio de 30% anual sobre la inversión realizada. En 1930 adquirió para ampliar su producción treinta telares Northrop, que fueron utilizados en el curso de la década siguiente. En 1935 volvió a ampliar esas instalaciones mientras daba de baja a la maquinaria para el tejido de yute; esos equipos habían estado operando cuarenta y ocho años, desde la fundación de la empresa. Igual que la Refinería Argentina y los ingenios azucareros, estas plantas operaban hasta el agotamiento total de sus máquinas, síntoma claro de su posición monopólica en el mercado y de la ausencia de técnicos entre sus directivos. La producción cuantitativa por el recurso fácil a las máquinas adquiridas en el exterior no era acompañada por los cambios cualitativos que forjan el avance de las economías modernas.

La Compañía General de Fósforos era otro de los ejemplos dinámicos de crecimiento empresario que se expandía y diversificaba a partir del control de su mercado. Esta firma aumentó su capital de 2 millones de pesos en 1900 a 30 millones en 1920 gracias a ese proceso de acumulación que se extendía a la creación de nuevas empresas especializadas. En 1928 su evolución se reorientó debido al arribo al país del monopolio internacional del fósforo (de origen sueco), que demandó su parte en el negocio. La empresa se dividió en dos a partir de los acuerdos firmados entonces: la Compañía General de Fósforos retuvo esa parte del negocio y la Compañía Fabril Financiera quedó a cargo de las actividades textiles, papeleras y de imprenta. En 1929, esta última firma, conocida como Fabril (o "Grupo Italiano", como también se la denominaba), lanzó un ambicioso proyecto de producción de papel que repercutiría en la economía nacional a partir de la década del treinta.

La demanda de energía por parte de fábricas y hogares llevó a la CATE a levantar una nueva y gran usina en Puerto Nuevo en

1924. Parece ocioso agregar que también esta planta era una de las mayores del mundo en ese momento y se combinaba con el avance de la empresa hacia el control de todo el mercado, mediante la compra de otros proveedores menores y de usinas ferroviarias, como una del Ferrocarril del Oeste en Buenos Aires (que fue cerrada en 1932).

La expansión fabril tuvo sus consecuencias. Uno de los fenómenos que la acompañó fue la temprana salida al exterior de varias empresas que ya resultaban demasiado grandes para las dimensiones del mercado local. Desde comienzos de siglo se nota la inversión en los países vecinos de firmas argentinas que buscan conquistar esos mercados desde adentro para consolidar su propia expansión. La primera fue Bunge y Born, que se instaló en Brasil para contrarrestar las barreras arancelarias levantadas por ese país y organizó pausadamente una secuencia de actividades semejantes a las que registra en la Argentina; aproximadamente al mismo tiempo ingresó en el Uruguay con el mismo fin y luego ensayó su suerte en el Perú y en otros destinos. Alpargatas, a su vez, se instaló en Brasil y el Uruguay y proyectó en cierto momento entrar en España con una filial de la casa argentina. Aguila Saint y Campomar fueron otras firmas que cruzaron el río para instalarse en la orilla oriental a comienzos del siglo, seguidas después de la guerra por SIAM, que extendió sus filiales en todas las naciones vecinas. La capacidad de las empresas argentinas de instalar filiales fuera de las fronteras en aquella década de 1920 se adelantaba, incluso, a la exhibida por numerosas firmas norteamericanas que seguían ocupadas en la atención de su enorme mercado interno.

Los sectores rezagados

No todo era avance, siquiera en aspectos cuantitativos como los señalados. Es probable que el mayor sector rezagado respecto de las demandas de un desarrollo industrial fuera el ferroviario, cuyas dimensiones operativas requerían una cantidad de bienes y equipos industriales. El contorno de la red se había terminado de definir hacia 1910 y ya no habría más inversiones en nuevas vías por parte del sector privado; sólo el Estado siguió tendiendo líneas de trocha angosta para cubrir las zonas más alejadas del país en su afán de integración geográfica y económica. La estabilidad del sistema tuvo sus consecuencias. Las empresas inglesas mantuvieron sus equipos en servicio durante el mayor plazo posible; el envejecimiento de vagones e infraestructura era tan evidente como su escasa adecuación técnica a las necesidades del tráfico. A partir del momento en que comenzaron a sentir que la demanda tendía a estancarse, los directivos redujeron al mínimo las hasta entonces escasas renovaciones en el servicio.

Los ferrocarriles hicieron algunos esfuerzos por promover el tráfico. El estímulo a la producción frutícola del valle de Río Negro para dar carga al ramal zonal del Ferrocarril Sur es un ejemplo. En cambio, rechazaban cualquier alternativa de reducir las tarifas para alentar la demanda. El Estado nacional no lo exigía, o bien no podía imponer su posición. La decisión municipal de demandar que las empresas construyeran cruces a distinto nivel en el área urbana, tal como se había hecho en las grandes ciudades del orbe, fue simplemente ignorada; aún hoy, Buenos Aires continúa quebrada por los pasos a nivel que heredó de los ferrocarriles privados y que no fue capaz de resolver en el curso del siglo. Las diferencias de trochas, que se mantienen hasta hoy, fueron otro indicador de las falencias del sistema para mejorar su actividad[19].

El Estado nacional actuaba como si se sintiera endeudado para siempre con las empresas por las inversiones realizadas en el pasado; su objetivo mayor apenas se limitó a terminar con el compromiso de pago de las garantías a la inversión puestas en marcha en el siglo XIX.

Ese fue uno de los motivos de la ley 5.315, sancionada en 1907, luego de presuntas negociaciones efectuadas por el ingeniero Emilio Mitre. La ley terminó con las garantías (que ya no eran necesarias) y, a cambio, eximió a los ferrocarriles ingleses del pago de aranceles de importación por cuarenta años (plazo que por azar llegaba a 1947). La ley implantó un impuesto sobre los fletes cobrados por las empresas y estableció que esos fondos se destinarían a construir caminos de acceso a las estaciones.

La eximición de derechos de importación es uno de los puntos más notables de la ley porque se refería a las empresas y no a los productos. La norma permitía traer, sin pagar impuestos, desde locomotoras hasta uniformes para los empleados del servicio. Las empresas utilizaron esa norma sin reparos y con intenso efecto negativo sobre la producción nacional de bienes simples, que quedaba desguarnecida frente a esos grandes compradores locales ligados a oferentes externos. Esa norma expli-

ca que las importaciones de los ferrocarriles fueran alrededor de 15% del total de las compras externas argentinas desde entonces y hasta 1930; las entradas incluían "el papel, las plumas y los tinteros utilizados por los jefes de las estaciones rurales", así como "uniformes, toallas, sábanas, mantas, sillas, libros de contabilidad" y otros bienes que se producían o se podían producir en la Argentina.

Los fabricantes ingleses, proveedores únicos de las empresas, eran los beneficiarios. Esas operaciones disimulaban ganancias ocultas que salían del país como pago a proveedores, frente a la indolencia, o la complicidad, de las autoridades locales. No se trataba de ignorancia ni de objetivos de orden imposible. Es sintomático que la ley 5.315 hiciera una referencia única y solitaria a la defensa de la producción local al establecer que los durmientes colocados bajo las vías fueran "de madera dura del país". Los poderosos dueños del quebracho resultaron beneficiados, a diferencia de otros productores locales que fueron ignorados. La ley Mitre fue una pieza decisiva en el sistema arancelario y en la orientación fabril del país; su incidencia "transversal" sobre ambos contrasta con los escasos comentarios que mereció de los analistas en el tema.

Un estudioso inglés, defensor tácito de las empresas ferroviarias, reconoce que los equipos eran antiguos y no se renovaban ni se mejoraban porque los "directivos británicos no estaban acostumbrados a arriesgar"; en general, preferían "conservar lo que poseían". Los cambios podían enfrentarse a los intereses de sus socios en Gran Bretaña; pasar a las locomotoras diesel (o a las eléctricas) podía haber mejorado el servicio y reducido los costos, pero esa medida podía afectar a la oferta monopólica de carbón de Gales[20]. O bien, los montos a invertir en esas mejoras contradecían los intereses de los receptores de beneficios líquidos.

La pasividad del sistema y la red de intereses creados sostenían enormes pérdidas en el manipuleo y transporte de cereales, pérdidas que se acomodaban a la ineficiencia de los otros monopolios que operaban en el conjunto. Los ferrocarriles tenían la obligación legal de construir depósitos en la zona cerealera, pero prácticamente todos fueron alquilados a una sola firma que monopolizaba el sistema y protegía su vigencia. Las tres empresas dedicadas a "fabricar" bolsas de yute ganaron 30% a 100% de su capital en el período 1917-20 y ofrecieron cifras semejantes en los siguientes años; esas ganancias derivaban del elevado precio de las bolsas (protegidas por los aranceles y la ineficiencia oficial) y fomentaban costos aún mayores de manipuleo de la cosecha, que no se resolvían debido a esa complicidad de intereses. Alejandro Bunge se quejaba de ese retraso en 1921 e indicaba que ya hasta Brasil lo había resuelto[21].

Un informe oficial de 1928 estimaba que un sistema de transporte a granel, con elevadores, podría reducir a la mitad los costos de arribo de la cosecha al puerto. Nada de eso se hizo por décadas pues las ventajas comparativas pampeanas contribuían a pagar estas rentas de sectores privilegiados que gozaban su parasitismo[22]. La tarea de "hombrear bolsas", que grabó para siempre Quinquela Martín, había desaparecido de la escena mucho antes en los Estados Unidos y Canadá; la instalación de sistemas mecánicos para facilitar el transporte y la carga a granel eran opciones técnico-productivas que los dirigentes argentinos se negaban a aplicar.

La lógica de propiedad y gestión de las compañías británicas las llevaba a explotar las "ventajas comerciales, financieras, legales o políticas" que tenían a su alcance, pero ignoraban las posibilidades que podía brindar la tecnología[23].

La comparación con Canadá es ineludible. Ese país tenía una población semejante a la Argentina y menor competitividad natural en la producción cerealera. En cambio, había promovido la industrialización de equipos ferroviarios que representaban una parte apreciable de la oferta de éstos desde comienzos del siglo y, como se puede imaginar, cubrían todos los bienes simples, "periféricos", demandados por el sistema. Las diferencias entre las actitudes oficiales y la forma de gestión de las empresas son antecedentes apreciables de la distina evolución seguida por ambas naciones en el período siguiente[24].

Los problemas no se reducían a los encadenamientos productivos generados en el ferrocarril. Bunge se quejaba de que la Argentina seguía comprando en el exterior bienes alimenticios que podía abastecer el "trabajo nacional" como huevos frescos, yerba, tabaco, arroz y aceite comestible; esos cinco ítemes demandaron nada menos que 60 millones de pesos oro pagados a los proveedores externos en 1926. La lista puede extenderse, con otros bienes, hasta un monto de 260 millones de pesos, y salta a 600 millones si se incluye la indumentaria, agregaba el autor. Bunge adelantaba así las posibilidades de avanzar en esa "industrializa-

ción sustitutiva de importaciones" que no había sido bautizada todavía como tal en la literatura[25].

Las importaciones de arroz y de yerba tienen explicación fácil: La Argentina promovía esas compras Brasil para venderle la harina en competencia (frustrada) con la oferta norteamericana. Estos ítemes menudos aptos para la producción local quedaban sometidos a los intereses de otros fabricantes por vías indirectas pero no por eso menos reales.

La industria textil, a pesar de su expansión, perdía posiciones en el mercado interno debido a la fuerte presión de los exportadores británicos, amparados desde mediados de la década del veinte por la consigna de "comprar a quien nos compra". Se ha estimado que esa rama abastecía el 23% del mercado local en 1914 pero sólo el 8% en 1925-30; las diferencias de porcentajes señalan, más allá de posibles errores de cálculo, que esa industria avanzaba a pasos más lentos que el crecimiento de la población[26].

La nómina de sectores rezagados debe incluir al cemento, que seguía llegando del exterior pese a sus elevados costos de flete y al éxito de los primeros ensayos de abastecimiento local; las grandes canteras de calizas estaban a la espera de su explotación. Otro sector rezagado incluía la fabricación de máquinas simples, y algunas más complejas, a medida que desaparecían los talleres dedicados a ello. El establecimiento de Ernesto Woods comenzó en 1906 a fabricar motores de combustión interna, que se vendían en los suburbios porteños "como si fueran ingleses"; la firma produjo cincuenta y cinco motores antes de cerrar definitivamente en 1912. La misma suerte final tuvieron el enorme taller de fundición de Zamboni, mencionado en todas las observaciones sobre las grandes fábricas urbanas de comienzos de siglo, y la planta de fabricación de calderas de Merlini.

La inexistencia de la siderurgia ha sido mencionada como una causa de ese atraso. Sin embargo, el ya elevado stock de acero en el país (de origen importado) ofrecía una base para la producción metálica que no puede ignorarse. Las polémicas de la época en torno de la permisividad oficial para la exportación de chatarra (necesaria para la fundición) revelan que el tema, y sus posibilidades, era percibido por diversos grupos empresarios. En esa puja, los únicos casos que se consolidaban eran los que respondían al juego de grandes intereses locales o se ubicaban en los intersticios dejados por éstos.

Balance a fin del período

A comienzos de la década del treinta los tranvías de San Pablo portaban un cartel afirmando que la ciudad era "el mayor centro industrial de América latina", para halago de sus habitantes[27]. Todo indica que se trataba de una exageración, aunque anticipaba una realidad futura. La industria porteña era más poderosa y estaba basada en empresas muy grandes. A fines de la década del veinte, hasta la industria cervecera argentina producía más que la brasileña; las grandes firmas del sector eran mayores que sus contrapartes del país vecino. El mayor consumo local compensaba con creces las diferencias de población a uno y otro lado de la frontera[28]. Buenos Aires era, todavía, el mayor centro fabril del continente. La masiva presencia de fábricas no las convirtió en parteras de un nuevo orden industrial; ellas se acomodaron a la rutina derivada de la riqueza fácil.

En 1930, las enormes plantas fabriles eran dominantes en la mayor parte de los sectores que atendían. Los pequeños talleres sólo podían actuar en posiciones subordinadas a esas empresas de las que dependían, sea en sus compras de insumos o en sus ventas de partes o materiales. Las grandes plantas podían controlar sus mercados debido a su gran capacidad ociosa, para mayor beneficio de sus propietarios, que participaban del poder económico y social. Algunos de éstos eran un poco más "progresistas" que sus pares, o más avanzados que los rutinarios dueños exclusivos de tierras y ganado, pero no exhibían diferencias de porte en cuanto a la visión de la estrategia nacional. Su papel rentístico y financiero los unía estrechamente con el resto de un grupo de élite que creía firmemente que era mejor ser semicolonia inglesa que nación independiente[29].

Los industriales de carne y hueso parecían satisfechos con su porción del mercado local. Para peor, tampoco se entusiasmaban con las alternativas de exportación industrial pues las experiencias de venta al exterior de materias primas procesadas exhibían antecedentes poco satisfactorios. Los intentos de exportar harina habían fracasado, dejando un monopolio de oferta en el país con exceso de capacidad que ya buscaba salidas en la inversión directa en el exterior. Los ensayos con el azúcar se enfrentaron al cierre de los mercados internacionales, agravado por el elevado costo de la producción local (que sólo podía salir con subsidios), hasta quedar suspendidos. La lana seguía saliendo sucia. Hasta el negocio

de la carne enfriada se mostraba esquivo, dadas las dificultades para extender la oferta a mercados que no fueran el británico. La exportación de tanino era la única que ofrecía un logro (menor) entre las operaciones de ese carácter.

El desencanto de la élite con las posibilidades de exportar otra cosa que los bienes primarios en sus formas más primitivas se sumaba a la percepción de una caída de la tasa de crecimiento de la población (y con ello del mercado local) debida al menor ingreso de inmigrantes. La evolución de la demanda interna posible para el desarrollo fabril comenzaba a desacelerarse respecto del brillante período anterior. El estancamiento relativo del mercado sólo podía cambiar si se reducía la dependencia en relación a la industria británica, sentida como un factor irrenunciable en la vida nacional.

En 1929 arribó al país una misión británica que trazó un balance de los lazos comerciales entre ambos países y negoció nuevas condiciones. La misión estaba presidida por lord D'Abernon e integrada por un empresario textil de Manchester y un representante de la metalurgia, dos de los mayores grupos interesados en el mercado local. Su *Informe* señaló la creciente presencia de bienes de origen norteamericano en el país, pero aclaró que esos productos no competían porque se concentraban en industrias nuevas en las que Gran Bretaña tenía una "participación insignificante". En cambio, decía, su país mantenía su rol allí donde predominaban sus filiales; los ferrocarriles eran sus mejores clientes que compraban equipos pagando precios mayores que los equivalentes belgas, alemanes o norteamericanos.

Lord D'Abernon señalaba la dependencia argentina del mercado británico ("decisiva" en materia de carnes) y concluía que dicho acceso no se podría mantener a menos que este país "ofreciera facilidades para el comercio recíproco". Uno de sus objetivos fue obtener la "buena voluntad" de los ferrocarriles del Estado, que ensayaban comprar sus equipos en los Estados Unidos. Finalmente, el gobierno argentino se comprometió a que esos ferrocarriles comprarían equipos ingleses; una adquisición de rieles en los Estados Unidos fue anulada como "reciprocidad" local a la generosa propuesta inglesa de seguir comiendo la excelente carne argentina.

Esa historia desnuda las condiciones de la inserción local en ese comercio. La argentina era una economía estrechamente ligada a Gran Bretaña por múltiples vías, que condicionaban las posibilida-

des del desarrollo fabril pues esa metrópoli insistía en vender sus productos como condición para comprar. Esos lazos imponían normas a la política económica local. La liberación de aranceles a diversos productos no "abría" la economía a la competencia internacional; sólo facilitaba las compras cautivas en el mercado británico con independecia de las condiciones de precio y calidad. Eso explica que el 80% de los bienes que entraban libres de derechos vinieran de esa nación, que había perdido ya buena parte de su capacidad competitiva.

Otras normas especiales generaban un creciente comercio con los Estados Unidos, como las referidas a importación de vehículos; éstas se veían reforzadas por las filiales de empresas de ese país, cuyas actividades exigían la importación de bienes desde la matriz.

La argentina no era una "economía abierta" (si eso quiere decir abierta a la competencia internacional y tomadora de los mejores precios de la oferta), sino una economía organizada por numerosos trusts ligados esencialmente a la metrópoli británica; junto a ellos operaban otros que se orientaban hacia los Estados Unidos y, en menor medida, a otras potencias europeas. De ese modo, los flujos comerciales y financieros quedaban sometidos a la lógica e intereses de los grandes grupos. Esos mercados controlados dejaban poco espacio para un desarrollo diferente; las alternativas se reducían en la medida en que el Estado nacional no tenía la capacidad técnica, la audacia o la independencia de criterio para orientar de otra manera la evolución local. La industria, la existente, podía convivir con el sistema porque no pedía, ni ofrecía, nada diferente a ese auge derivado de un suelo fértil cuya riqueza natural desalentaba toda intención de aplicar el ingenio humano.

En algunos momentos, el Estado nacional asumió posiciones más avanzadas respecto de la industria, pero la breve duración de esos períodos es un indicio adicional de su falta de disposición, o bien de su incapacidad estructural. El Estado argentino seguía siendo pequeño y débil y no podía actuar de modo independiente de los grandes intereses que se movían en su entorno. Hubo momentos en que elevó aranceles (o aforos) y otros en que los volvió a reducir, pero la tendencia era clara. Alejandro Bunge, como asesor del ministro de Hacienda de Alvear, Herrera Vegas, preparó una propuesta de aforos para proteger la industria local; la ola de protestas contra ese proyecto obligó al ministro a renunciar. Su su-

cesor sintió necesario realizar un "acto de fe" y quemó en una hoguera en el patio de la Casa de Gobierno los ejemplares remanentes del proyecto; los "herejes" no tenían lugar en el poder[30].

Hubo otros intentos esporádicos de explorar nuevas medidas productivas. A fines de 1924, después de medio siglo de actividad fabril, la ley 11.275 dispuso la obligación de indicar los bienes fabricados localmente como de "industria argentina". La ley no se cumplió durante mucho tiempo debido a las actitudes sociales (el público prefería los productos importados y era engañado por los fabricantes locales), pero lentamente se generalizó hasta que se convirtió en costumbre. En esa misma época se decidió que las compras del Estado tendrían en cuenta a la industria local; era apenas una intención declamatoria que no establecía el "compre nacional" pese a que esa norma estaba vigente en los Estados Unidos desde mediados del siglo pasado (en la Argentina no se reglamentó hasta la década de 1960).

La misma indiferencia se nota hacia toda actividad tecnológica. La cultura social en ese ámbito avanzaba más que la capacidad de la economía local para utilizarla. El avance de la imaginación técnica era tan notable como la distancia entre algunos inventores populares y la gama de empresarios que ignoraba esas realizaciones. El Círculo de Inventores fue creado en 1922 por un coronel-ingeniero que esperaba que las ideas técnicas se volcaran sobre los capitalistas locales, poco "sensibles" a ese progreso y ajenos a cualquier asociación entre la tecnología y la empresa. El Círculo actuó durante años sin encontrar respuesta, pese a múltiples iniciativas y a sus contactos con diversos miembros del poder. Su aislamiento ofrece una señal adicional del rumbo seguido por la industria; ésta limitaba su tarea a la compra de equipos en el exterior con la misma facilidad con que otros importaban joyas o automóviles para consumo directo[31].

La industria argentina tenía máquinas pero no ingenieros, contrataba obreros pero ignoraba a los técnicos. Los talleres mecánicos eran grandes galpones donde no existía nada parecido al taylorismo o la organización científica del trabajo. Las empresas operaban en condiciones de elevada precariedad técnica y no se aprecia ninguna institución capaz de cambiar la situación en ese período. Alejandro Bunge estaba entre los pocos que pedían la enseñanza técnica, aunque sin poner mayor énfasis en el tema[32]. Ni el gobierno, ni los industriales, ni los partidos políticos, ni los sectores populares, imaginaban un camino diferente a esa convivencia de fábricas y ganado, de poder financiero y dependencia, que parecía inmutable y eterna; nadie se conmovió hasta la crisis mundial, aunque los signos de agotamiento de la oferta fácil comenzaban a resultar visibles para los observadores más avezados.

Los trabajadores

En el período de la Primera Guerra, los trabajadores comenzaron a descubrir que quienes laboraban en sectores claves disponían de un enorme poder de negociación. La economía argentina era dependiente de la salida fluida de aquellos productos que no se podían almacenar por razones naturales (carne) o por la conformación del negocio (granos, por falta de silos). De allí que los trabajadores de los medios de transporte (ferrocarriles y puertos) y los de los frigoríficos podían bloquear lo esencial de la actividad nacional, imponiendo su presencia en la medida en que se organizaran para ello.

La primera victoria nacional de un partido reformista en 1916 dio mayor aliento a ese movimiento, que en seguida se encontró estimulado por la ola revolucionaria europea. El conflicto social se extendió y se diversificó desde los primeros núcleos huelguísticos hasta la Semana Trágica de 1919. Esa vez la huelga se inició en una gran planta metalúrgica, como símbolo de la presencia fabril en la vida local; los Talleres de Vasena empleaban a numerosas mujeres y niños y eran "famosos por sus salarios de hambre"[33]. La protesta obrera abrió paso a la represión sangrienta; ese proceso típico de acción y reacción generó uno de los mayores enfrentamientos conocidos en Buenos Aires y en la Argentina moderna.

La urbe fabril prometía ser una base revolucionaria. La perspectiva alentaba el entusiasmo de gran parte de los dirigentes sindicales mientras generaba miedo y odio entre las élites tradicionales. La escalada de protestas sociales continuó, con diversa intensidad, en los años siguientes y se extendió hasta las zonas rurales; el vasto movimiento de los trabajadores de la Patagonia fue, otra vez, abatido a sangre y fuego. La fuerte represión terminó con los conflictos por el resto de la década.

Los 300.000 huelguistas movilizados en 1919 se redujeron a sólo 4.000 tres años más tarde. Se aprecia un repunte solitario de las protestas en 1924, pero el resto de la década no registra más del

10% o el 12% del número previo. La protesta social tuvo que esperar hasta la crisis para retomar fuerza; esa inactividad contribuyó a que se mantuvieran las condiciones de vida previas con escasas variantes. El conventillo era el símbolo de la pobreza en una sociedad que disponía de alimentos baratos. Una vez más, fue Bunge quien señaló la posibilidad y el interés de construir viviendas para los grandes sectores sociales; esa actividad podría generar efectos positivos sobre una serie de ramas productivas mientras mejoraría las condiciones de vida de toda la población, dijo. Sus proyectos quedaron en carpeta por un par de décadas; al igual que toda propuesta de ese carácter. Los líderes argentinos insistían en el rumbo histórico del país sin prestar demasiada atención a las menores posibilidades de cambio.

Los empresarios

Los grandes empresarios mantuvieron su control de la UIA y, más aún, consolidaron sus posiciones en el período. La entidad exhibía el curioso mérito de haber nacido antes de la instalación de las empresas fabriles y de erigirse en vocero del sector al que representaba por un derecho de arribo original que cuidó de sostener. La UIA alentó el ingreso de las cámaras sectoriales que se formaban en el período como una madre que cuida a sus hijos pero sin ceder la conducción. La organización de los empresarios fabriles se fue constituyendo de arriba hacia abajo, bajo el cuidadoso control de una élite original de grandes capitanes surgidos a fines del siglo XIX.

La protesta social y el avance de los partidos reformistas (que incluían a los socialistas) fueron dos de los problemas que conmovieron a la entidad en esa etapa. Un artículo de 1914 en la revista de la UIA planteaba que el avance del socialismo era casi inexorable, dado que la misma instalación de la industria generaba los trabajadores que adoptaban esas doctrinas. Luego de desarrollar esas ideas deterministas el autor se pregunta qué harán los industriales frente a las dos alternativas imaginadas: "¿entregarse al partido radical, cuyo programa económico sigue siendo una incógnita, o prohijar a los políticos tradicionales que en virtud de una ley histórica están llamados a desaparecer?"[34].

La retórica clasista de ese texto adelantó una cuestión que tuvo respuesta espontánea cuando las huelgas sacudieron aun más la vida social: la UIA se asoció con otros patrones en una pose represiva y xenófoba. Sus dirigentes contribuyeron a crear la Asociación del Trabajo y la Liga Patriótica, dos entidades encargadas de la militancia antiobrera y de perseguir a todo representante de ideologías "extrañas" a la supuesta hidalguía criolla. La pertenencia a esas dos entidades permite preguntarse si los empresarios pensaron que la construcción de nuevas fábricas podría dar mayor fuerza a las doctrinas socialistas; si ese fue el caso, la evolución fabril observada en los años siguientes a las grandes movilizaciones obreras se basaba también (pero no sólo) en el temor a un reforzamiento del poder social de los trabajadores. En efecto, el ocaso de la actividad fabril después de la Primera Guerra no se superó hasta mediados de la década del veinte, después que el activismo sindical había caído a su mínima expresión. La ola de productos importados afectaba a la industria y contribuía a reducir la demanda de trabajadores que nutría al movimiento sindical.

Hacia 1925 la UIA había terminado también con algunas tímidas demandas; y ciertos ensayos, de dar mayor participación a sus bases. La renuncia no explicada del presidente electo el año anterior benefició a Luis Colombo, su vicepresidente, que asumió agasajado por todas las entidades empresarias. El nuevo presidente, ligado a algunos grandes grupos económicos desde su temprana gestión en la Bolsa de Rosario, se mantuvo en este cargo hasta los episodios cruciales de 1945; durante esos veinte años se destacó como un verdadero ejecutivo profesional, el primero de quienes guiaron de modo permanente la institución, junto a un reducido grupo de directivos que formaban parte del círculo íntimo del poder político y social del país.

En esos años, la UIA fue más poderosa que nunca pero no ejerció su poder para demandar más apoyo al desarrollo fabril, que parecía considerar "suficiente". La entidad se limitó a pedir cambios menores en determinados momentos y no consideró siquiera la temática de las exigencias técnicas y prácticas del desarrollo efectivo. Los capitanes de industria, los propietarios de grandes grupos económicos y los miembros de la élite tradicional actuaban en los mismos ámbitos, compartiendo experiencias y preocupaciones en los circuitos del poder y en los clubes y órganos sociales que los amalgamaban. La presencia permanente de la mayoría de ellos en la ciudad de Buenos Aires facilitaba sus contactos y su integración, reduciendo el nivel potencial de los conflictos. La reducida dimensión numérica de la oligarquía favorecía su residencia en un conjunto de pocas manzanas urbanas, redu-

ciendo al mínimo las disidencias y soldando al conjunto como una fuerza homogénea.

Un ejemplo simbólico de esa adaptación es la indiferencia de la entidad por organizar exposiciones industriales, como había intentado en su origen durante las últimas décadas del siglo pasado. Esas exposiciones se habían puesto de moda en el siglo XIX como expresión de la capacidad productiva y técnica de una nación. Londres, París y otras capitales europeas habían rivalizado en esas tareas, que dejaron al mundo exponentes tales como la Torre Eiffel y palacios suntuosos. La UIA ni siquiera se lo volvió a proponer; su tarea se limitó a acompañar la Exposición de la Sociedad Rural para exhibir su simbiosis con el sistema.

En setiembre de 1930, la UIA se alineó junto a las grandes corporaciones empresarias locales para promover el golpe de Estado contra el gobierno de Yrigoyen. El propio Colombo fue uno de los primeros que ingresó en la Casa Rosada con las tropas sublevadas, se reunió con el vicepresidente electo de la Nación, su amigo, y lo convenció de que renunciara; personalmente, redactó y escribió el texto que abrió paso a la toma formal del poder por el general Uriburu.

Parece una ironía que el golpe de Estado que inició el retroceso político de la democracia bajo el asalto de las fuerzas conservadoras contara con el apoyo enérgico y entusiasta del presidente y de los directivos de la UIA. Sus motivos podían tener, tomando en cuenta el proclamado interés de Uriburu por la industria local, en materia de armamentos al menos, y sus relaciones familiares con los barones del azúcar. Esas relaciones explican la presencia y acción de Colombo como expresión significativa del poder de la UIA y de su posición en ese momento, cuando la Argentina intentó cambiar el rumbo político en medio de la crisis bajo la conducción de las élites tradicionales, aquellas que en virtud de una ley histórica se suponía que estaban llamadas a desaparecer.

Capítulo 5

1930-1945: AVANCES Y VACILACIONES DURANTE LA CRISIS Y LA GUERRA[1]

La crisis mundial sacudió con fuerza a la economía argentina. Los precios de los bienes primarios exportados se derrumbaron mientras una mayoría abrumadora de los mercados disponibles se cerraban a la oferta local. La brusca caída de ingresos por exportaciones (afectados por la caída de precios y volúmenes despachados) se sumó a los efectos negativos de la creciente imposibilidad de obtener nuevos créditos externos. La escasez de divisas imponía restricciones para la compra de bienes en otros mercados y planteaba severos problemas para la remesa de beneficios y el pago de los servicios de la deuda externa; hasta entonces, ese flujo se había resuelto con el aporte de nuevos créditos cuando el saldo comercial no era suficiente. Esa variante dejó de ser aplicable.

Entre 1928 y 1932 las exportaciones nacionales cayeron a la mitad, medidas en pesos corrientes; la capacidad para importar se redujo aun más, debido a la demanda adicional de divisas para atender los servicios financieros. Este último flujo, menor al 20% de la exportación en 1928, llegó al 33% en 1933. Las importaciones argentinas se contrajeron en los primeros años de la crisis; luego insinuaron una leve recuperación que no alcanzó para volver a los montos añorados de los veinte. La estrecha relación entre los ingresos públicos y el comercio exterior (vía derechos aduaneros) generó una intensa merma de recursos y obligó a crear los impuestos internos para solventar el presupuesto. Así se originó la moderna estructura impositiva nacional y comenzó a separarse el gasto público de los recursos aduaneros; hecho que ampliaría el margen de maniobra de sucesivos gobiernos.

La gravedad de la crisis exigió respuestas urgentes. El gobierno estableció el control de cambios y reguló el comercio exterior

y el flujo de divisas para proteger el equilibrio de la economía local. Las medidas fueron rápidas pero insertas en la coyuntura; la dirigencia local demoró mucho tiempo hasta comprender que la crisis planteaba un problema estructural. una perspectiva difícil para el largo plazo. Durante años se tomaron medidas "provisorias" con la esperanza, generalizada, de que el mercado mundial volvería a la normalidad añorada de los veinte. Ni siquiera la obvia inminencia de la Segunda Guerra Mundial, hacia 1937, afectó dicho consenso; las medidas correctivas, adoptadas morosamente cuando la situación se convirtió en insostenible, resultaron tardías e ineficaces.

La indolencia de la década del veinte, explicable por la obnubilación creada por el auge continuo, era más fácil de comprender que la indiferencia del período de la crisis. Esa incapacidad de reacción tuvo efectos deletéreos. El país pagó caro esas reacciones erróneas que impidieron su preparación para la escasez de la guerra.

La eclosión de la crisis contribuyó a disimular el fenómeno evidente de que la Argentina ya se acercaba al límite productivo ofrecido por la expansión de las actividades agropecuarias en la pampa húmeda. Aunque el tema no fue reconocido por los contemporáneos, la ocupación y puesta en valor de esa tierra llegaba a sus límites geográficos. El inesperado cierre de la demanda externa se adelantó a las limitaciones locales; la oferta pampeana seguía aferrada a las tecnologías productivas muy sencillas aplicadas entonces y ya no podría seguir creciendo en las condiciones previas. Para más, el saldo exportable exhibió una tendencia a contraerse porque el consumo interno (motorizado por el aumento de la población) requería una porción cada vez mayor de la oferta. La élite local ignoró esa situación. Siguió creyendo en las potencialidades de ese agro, que imaginaba casi infinitas, esperando convencida que se volverían a revelar apenas fuera superada la crisis. Esa fe en un futuro tercamente supuesto igual al pasado orientó las decisiones nacionales. La cada vez más evidente necesidad de modificar el rumbo, así como las demandas en aumento de los más variados grupos sociales, fueron postergadas a raíz de ese optimismo inveterado en las ventajas naturales de la pampa húmeda.

La evolución industrial estuvo condicionada por esa perspectiva que impidió reconocer las necesidades del sector y postergó la adopción de las medidas apropiadas para fortalecerlo. La realidad

se encargaba de mostrar a diario que ése era un camino posible y deseable, pero ni la teoría, y ni siquiera la evidencia del crecimiento objetivo de algunos sectores fabriles, modificaron dicha actitud. La apuesta dogmática a la vigencia eterna del modelo basado en la captación fácil de la renta diferencial de la tierra a escala internacional inhibía aceptar todo cambio posible de rumbo. La larga y estrecha conexión entre un núcleo de poder local y los intereses británicos relacionados con él reducía aun más el margen de maniobra latente en ese sentido. La presión de los clásicos grupos comerciales y financieros ingleses coincidía con la visión conservadora de los grandes grupos económicos locales; ambos esperaban la repetición continua del mismo estado de cosas.

La escasez de divisas

El control de cambios fue una de las primeras medidas tomadas frente a la escasez de divisas. Esa decisión adoptada con urgencia, de modo transitorio, bajo el signo de la crisis, generó un sistema que se mantuvo en vigor durante un cuarto de siglo, marcando el carácter y la orientación de la economía argentina. Desde su inicio, a partir de 1930, el gobierno fue montando un aparato burocrático y complejo de captación y reparto de divisas, dado que la demanda de importaciones, más la exigida para los flujos financieros (servicios de la deuda y pagos a inversores de capitales externos en el país), superaba con creces la oferta local.

El control de cambios suprimió de hecho el poder potencial de la política arancelaria para regular importaciones (y afectar la fabricación local). Las compras en el exterior no se definían por los precios sino por la oferta de divisas y, en particular, por la cantidad de libras esterlinas disponibles; la difícil intercambiabilidad de estas últimas por otras divisas era un elemento más de la sujeción de la economía argentina a la inglesa. Esa dependencia se reflejó en la evolución de la industria local, cuyas ramas se diferenciaron en función de sus nexos con las presiones recibidas desde la metrópoli.

El control de cambios estuvo marcado por su carácter opaco y arbitrario. Su objetivo explícito era regular el uso de divisas frente a un mercado en desequilibrio, pero el reparto se basaba en la subordinación a los grandes grupos locales de interés. Las divisas se acordaron con preferencia a quienes tenían posiciones hegemónicas, con escasa preocupación por los posibles efectos a me-

diano plazo de esas medidas sobre el desarrollo nacional. Esa oficina de control operaba en el mayor secreto, bajo la mirada complaciente de los ministros, repartiendo divisas mientras esperaba, con optimismo, que se volviera a la normalidad.

Las medidas apresuradas de los primeros años se reorganizaron luego del Pacto Roca-Runciman, en 1933, que formalizó bajo nuevas condiciones el rol de Londres en la economía nacional. El estricto control británico sobre las más variadas decisiones argentinas, para favorecer ciertos intereses muy concretos, fue un resultado evidente. La provisión privilegiada de divisas a los grandes grupos de ese origen fue uno de los factores esenciales de la evolución local a partir de entonces. El gobierno aceptó dar preferencia a la entrega de divisas a los ferrocarriles, para que remitieran ganancias a sus matrices, así como a los importadores de tejidos, para que siguieran trayendo los productos fabriles de Manchester. En ambos casos, y no sólo en ellos, esas decisiones tenían implicancias sobre la evolución de la economía local que eran despreciadas por quienes las asumían.

Federico Pinedo reconoció que las divisas eran otorgadas por dos personas que asumían sus decisiones "a ojo de buen cubero y sin estadísticas" a favor de "los elegidos que podían obtenerlas". Más aún, Pinedo afirmaba que esa práctica arbitraria era necesariamente secreta pues no se podía abrir a un debate público cada privilegio otorgado. Esos mecanismos se sofisticaron con el paso del tiempo y las circulares y medidas resultaban herméticas; su lectura, dice Prados Arrarte, parecía una "cábala nigromántica" para el no iniciado. Las circulares de la década del treinta incluían normas tan curiosas como el permiso para traer yerba mate, si venía de Canadá, o automóviles, si eran del Ecuador.

Ese método de decisión reforzó las dificultades que subsisten aún hoy para rastrear a los reales favorecidos por cada una de esas medidas. El secreto no impide bosquejar el panorama: el control de cambios otorgó privilegios en el corto plazo a los mayores grupos de interés de la economía argentina por encima de las demandas objetivas y de más largo plazo de la economía local. La disponibilidad de libras era superior a la de otras divisas, lo que hacía que se protegieran las importaciones de Gran Bretaña respecto de las de otros orígenes. La orientación del comercio concretaba la consigna de "comprar a quien nos compra", que mantenía ligada la economía argentina a esa potencia precisamente cuando ella retrocedía en el escenario mundial.

La dependencia respecto de Gran Bretaña tenía efectos graves sobre la economía nacional porque ese país ya no era líder industrial y había perdido buena parte de su dinamismo previo. Esa lógica constituyó un elemento crucial del atraso de la actividad industrial argentina durante la crisis y la guerra y una causa de los problemas que surgieron más tarde. No resultó casual, en ese sentido, que los avances fabriles ocurrieran, precisamente, en las ramas más independientes de dicha relación.

Los sectores privilegiados

Entre los mayores favorecidos se cuentan las empresas ferroviarias, que luego del Pacto Roca-Runciman, obtuvieron divisas a precios preferenciales para remitir beneficios a sus sedes en Londres. El gobierno argentino tomó incluso un crédito en libras en 1933 para disponer de saldos que permitieran la salida de divisas en ese período crucial de escasez. Los accionistas británicos lograron recibir sus dividendos en efectivo mientras las actividades de transporte por riel se resentían debido a la parálisis de la inversión. Los ferrocarriles, afectados por la caída del tráfico (debido a la crisis), optaron por suspender inversiones, y hasta postergar las necesarias renovaciones de material. Su prioridad era el reparto de beneficios líquidos a sus accionistas.

El envejecimiento del material feroviario fue una consecuencia de esas medidas que tendría profunda influencia negativa en el rumbo del desarrollo nacional. Los ferrocarriles ingleses se mostraban incapaces de atender un incremento de la demanda y no buscaron mejorar su oferta; poco hicieron que pudiera alentar el avance de una industria local proveedora de partes.

El gobierno no trató de compensar esa tendencia con ninguna medida que exigiera la mejora de los servicios. No se adoptaron normas de eficiencia ni se reclamó una baja de los fletes que aliviase a los productores locales de los elevados precios del transporte. Los fletes contribuían a reducir el precio del trigo para el productor local a la mitad del percibido por sus colegas en los Estados Unidos, pero ni siquiera en la crisis se adoptaban medidas correctivas[2].

Los ferrocarriles estatales presentaron otra faceta de ese tema. Si bien hicieron algunas inversiones en material rodante en la década del treinta, se vieron obligados a adquirir los equipos en Gran Bretaña debido a la presión de Londres; la empresa estatal quedó

cautiva de los intereses de aquel país en lugar de usar su poder de compra para fortalecer a potenciales productores locales.

Esas presiones obligaron a YPF a seguir una política similar. Los técnicos de la empresa estatal defendían la compra de equipos petroleros de origen norteamericano, de mayor calidad y menor precio; pero el gobierno exigió que se modificaran esos criterios para satisfacer las demandas británicas. Estas decisiones, asumidas durante toda la década del treinta por sucesivos gobiernos argentinos, implicaban que el potencial "poder de compra del Estado" se usara en beneficio de la oferta inglesa. En lugar de palanca del desarrollo fabril local, el Estado nacional favorecía la subsistencia de la industria de la metrópoli.

La conexión entre las asignaciones de divisas y las posibilidades del avance fabril se verifican también en la preferencia otorgada a los compradores de textiles británicos. Las importaciones de ese rubro se mantuvieron en torno al 25% de las compras locales en el exterior entre 1936 y 1943 gracias a las concesiones oficiales otorgadas a pesar de las restricciones de divisas y de la creciente oferta interna. La producción local de tejidos de algodón recién superó el monto de las importaciones en 1940, cuando Gran Bretaña ya no se podía mantener como proveedor debido a la guerra y al bloqueo de las rutas marítimas.

Esas compras se concentraron en la industria británica después de 1933 pese a la oferta de bienes a bajo precio proveniente de otros países; las quejas alzadas contra el ingreso de textiles japoneses contrastan con las escasas menciones a los privilegios otorgados a Manchester. La compra de textiles en los Estados Unidos siguió la misma ruta marcada por esa dependencia; los tejidos de ese origen significaron el 10% de las importaciones del rubro en 1928, para caer a una participación inferior al 1% en 1936. El control de cambios distribuía así sus favores[3].

La industria de los Estados Unidos no era la única afectada. El sistema agredía a la producción textil local, que se mantuvo más de medio siglo atrasada respecto de sus similares de Brasil y México porque en esos países la presencia británica no tenía el mismo poder[4].

La dependencia respecto de los textiles británicos era proclamada como un mérito y una ventaja derivada de la división internacional del trabajo por diversos intelectuales. Un artículo de la *Revista de Ciencias Económicas* explicaba, en 1930: "La Argentina, en lugar de pensar en desarrollar ciertas industrias, como las de hilados y tejidos, que están en bancarrota en todo el mundo ... debe dirigir su esfuerzo a producir más cereales y carne", cuyos precios, predecía, se mantendrán debido a que otros países tenían mayores costos de producción. Irónicamente, el autor explicaba que "insistir en la protección de hilados, aumentando el número de husos, es tan ridículo y antieconómico como la pretensión de Italia de abastecerse a sí misma de trigo..."[5].

Las presiones británicas convergían muchas veces con la pasión consumista de la élite porteña que demandaba la mayor variedad de bienes imaginable, aparte de los textiles. Los 3 millones de litros de aguardientes y licores que entraron en el país en 1937, poco antes de la Segunda Guerra, ofrecen un ejemplo de ese despilfarro; esas partidas incluían 840.000 botellas de whisky, 600.000 de cognac y otras 500.000 de ginebra. Bienes prescindibles —o reemplazables— como ésos llegaban gracias al control de cambios mientras los nubarrones bélicos en Europa auguraban que el país necesitaría divisas para importar máquinas y productos energéticos.

El carbón seguía siendo abastecido desde Gran Bretaña, debido al criterio de esas mismas regulaciones oficiales, a pesar de los inconvenientes y aun de los costos. En 1933 se trajo carbón de Chile pero los permisos de ese carácter se suspendieron a partir del año siguiente para mantener al mismo proveedor habitual[6].

La política oficial resultó clave para consolidar la presencia interna de los bienes británicos. El control de cambios logró que las compras en ese país volvieran a superar a las realizadas en los Estados Unidos, luego del avance amenazante de estas últimas a fines de la década del veinte; también llevó a concentrarlas en ciertos bienes tradicionales, como los textiles. El país no compraba los productos más baratos ni los más competitivos; para peor, impedía las posibilidades de su sustitución por la industria local. La oficina de cambios cerraba ese ciclo en su otro rol clave: el retiro de beneficios de las inversiones que habían realizado los ingleses en el pasado.

La salida de beneficios reducía la disponibilidad de divisas y contraía las inversiones de las empresas en mantenimiento y mejora de la red ferroviaria. El país se descapitalizaba por ese atraso de su infraestructura básica. Por la masa de sus capitales, la estrategia de los ferrocarriles en ese período puede ser considerada uno de los mayores ejemplos de "vaciamiento de empresas" conocidos en nuestra historia.

Reacomodos perversos frente a la crisis

Varias industrias clásicas se reacomodaron frente a la crisis, adaptando sus estrategias a las condiciones enfrentadas en cada uno de esos casos dentro del proceso global y de la lógica de propiedad y gestión de sus responsables. Los mayores cambios negativos ocurrieron en las grandes ramas asentadas previamente; ellas ofrecen conductas en el nuevo contexto económico que merecen ser analizadas en detalle porque adelantan rasgos de la industria local que se repitieron a lo largo del tiempo.

La producción de azúcar, que había registrado un volumen récord en 1926, no volvió a repetir esa marca en los veinte años siguientes; recién después de la Segunda Guerra se expandió su oferta. En el ínterin, sobre todo en la década del treinta, los propietarios de ingenios expusieron sus quejas por los problemas de la sobreproducción mientras reducían sus inversiones todo lo posible. Algunos comenzaron a separar la propiedad de la tierra de la propiedad de los ingenios y a efectuar inversiones agrarias en la provincia de Buenos Aires; ambas decisiones respondían al ánimo de desligarse de los problemas que percibían en su actividad original y no encontraban cómo resolver.

La vigencia del Laudo Alvear, que congeló las relaciones con los cañeros, se reforzó con la creación de la Comisión Nacional del Azúcar, encargada de "regular" la producción. Esta Comisión, la primera de una serie de organismos del mismo carácter dedicados a proteger los intereses empresarios, entró en funciones en enero de 1931 para controlar los excesos de oferta y asegurar la conservación desaprensiva del sistema tradicional vigente en el sector. En todos esos entes se incluyó a los propietarios, de modo que éstos podían bloquear aquellas medidas que pudieran afectar sus intereses inmediatos o impulsar otras. Esos auténticos cárteles que se fueron creando en el período evitaron prolijamente que surgiera cualquier cambio de contexto mientras la crisis persistiera.

No contentos con ese estado de cosas, los barones del azúcar pedían que se dictaran leyes como las aplicadas para el vino y la yerba, que habían llevado a la prohibición de nuevas plantaciones y hasta al derrame de vinos en las acequias para sostener los precios[7]. En 1939 el ministro de Agricultura J. Padilla, de la familia de los dueños del ingenio San Pablo, propuso una nueva Ley Reguladora del Azúcar que, en definitiva, buscaba el inmovilismo de ese sistema productivo.

Los frigoríficos enfrentaron un panorama igualmente complejo. La crisis mundial cerró los mercados externos, excepto el británico; el acuerdo Roca-Runciman estableció un límite para este último, de modo que la perspectiva era de estancamiento de la demanda a largo plazo. Las empresas tendieron a diversificar sus productos o sus mercados. Al ingresar en la oferta local, descubrieron que esta área no era tan rentable como las derivadas de sus antiguas posiciones de control sobre el mercado; fue así que comenzaron a combinar el retiro de ganancias con la contracción de sus inversiones en las plantas fabriles.

Las decisiones de los frigoríficos se tomaron en secreto, escapando a todo control legal, gracias a la escasa (más bien nula) capacidad regulatoria del Estado argentino. La decisiva investigación de sus operaciones, promovida por Lisandro de la Torre desde su banca en el Senado, ofreció un panorama que aún hoy causa asombro. Las empresas tenían ganancias "exorbitantes" pero no pagaban impuestos al Estado local mediante maniobras contables como la generalizada subfacturación de operaciones. Una denuncia casual permitió descubrir que una de esas empresas estaba sacando su contabilidad del país, oculta en veintiún cajones de mercadería, en un barco comercial. Los repetidos pedidos del Senado para que los frigoríficos presentaran sus cuentas fueron abiertamente rechazados por lord Vestey, dueño de uno de los mayores grupos; hicieron falta largas negociaciones, y amenazas abiertas, para que este propietario accediera a enviar un telegrama desde Londres autorizando a presentar algunos datos:

> La investigación del comercio de carnes no pudo llegar a su fin debido a un intento de asesinato de Lisandro de la Torre en pleno recinto del Senado en la sesión del 23 julio de 1935. El episodio —llevado al cine por su interés histórico y también por su contenido de suspenso y acción— terminó con la muerte del senador Bordabehere, quien se interpuso en la trayectoria de la bala disparada por un matón. Nunca se pudo saber quién contrató al asesino, pero pocos dudaron en acusar a los grandes frigoríficos y sus socios locales que controlaban el negocio.

Lo cierto es que los frigoríficos habían comenzado el mismo recorrido de "vaciamiento" de empresa y fuga de capitales que caracterizaba ya tanto a la mayoría de los ingenios como a los

ferrocarriles. La opción natural de los propietarios consistía en maximizar sus beneficios personales; para ello, retiraban de las empresas la mayor cantidad posible de ganancias al mismo tiempo que reducían al mínimo las nuevas inversiones. Lentamente, esas plantas tendían a convertirse en mastodontes antediluvianos cuya presencia agobiaría durante décadas a la economía nacional.

Los organismos estatales no hicieron nada por modificar ese panorama. La CAP, creada en defensa de los ganaderos, comenzó sus tareas contratando el procesamiento de la carne al Smithfield, a "los costos que resulten". El organismo demoró hasta 1941 para iniciar su propia tarea fabril. En ese año adquirió sus primeras tres plantas a los antiguos propietarios; éstos pudieron así retirar sus fondos del país mientras cedían instalaciones obsoletas.

A medida que se avizoraba el fin del negocio, las empresas se dejaban morir. Swift se desprendió de su filial argentina, lo mismo que lord Vestey, quien se fue retirando del negocio hasta limitarse a los temas comerciales. Un historiador señaló su sorpresa al encontrar a un nieto del fundador trabajando en Londres en 1970, en las mismas oficinas armadas a comienzos del siglo, que ya habían perdido su antiguo esplendor así como su funcionalidad; Chandler presenta ese ejemplo como uno de los que tienden a confirmar su hipótesis de que las empresas que no pasaron a una dirección tecnocrática, quedando bajo el control de la familia fundadora (en este caso, de la aristocracia británica) tendieron a perder su dinamismo fabril. La experiencia argentina resulta, sin duda, otra notable confirmación de esa hipótesis.

El grupo Bemberg, dueño por entonces de un amplio y diversificado grupo de empresas que incluía a la Cervecería Quilmes y a numerosas empresas fabriles y de servicios, agrega más elementos a esa misma idea. La muerte de Otto Bemberg, seguida con poca diferencia de tiempo por la de su esposa, ocurridas en París, donde residían desde que consolidaron su fortuna en la Argentina, generaron diversas maniobras con la sucesión para evitar el pago de impuestos. La difusión del tema desembocó en uno de esos escándalos mayores que llevaron a calificar al período como la Década Infame en los textos de la época.

En 1937, seis años después de la muerte de la pareja, sus descendientes declararon un haber hereditario de 650.000 pesos en efectivo como única fortuna familiar a los efectos del impuesto correspondiente. La declaración afirmaba que el grupo habría liquidado sus negocios en la Argentina en 1898 y sólo quedaba ese remanente. Es cierto que se había organizado un holding en Bélgica para manejar los negocios de Bemberg en el país, pero no es menos cierto que todas las empresas continuaban en manos de dicho holding, que generaba todas sus ganancias en la Argentina, donde se mantenían varios bienes familiares. El conflicto que se originó a partir de entonces enfrentó a la empresa con parte del Estado y paralizó de hecho todas las inversiones del grupo hasta su nacionalización en los años cuarenta.

La familia Bemberg logró la restitución de sus bienes a fines del cincuenta, pero no decidió nuevas inversiones importantes durante otras dos décadas. Durante ese largo intervalo en el que algunas empresas fueron cerradas o vendidas, las plantas fabriles envejecieron sin solución de continuidad debido a la carencia combinada de espíritu de empresa y de reglas adecuadas de contexto para motivarlo.

La Forestal ofrece el cuarto y último caso relevante del tipo de decisiones que asumieron esos grupos económicos. Esa empresa de propiedad familiar creó en 1931 una firma bajo las leyes locales, con el nombre de La Forestal Argentina, para evitar el pago de los impuestos en Gran Bretaña; a partir de entonces, éstos sólo se pagaban sobre la parte de los beneficios remitidos a aquella nación. Ese mismo año se rompió el cártel de productores y cambió la oferta, provocando la baja de los precios internacionales. El gobierno argentino procuró mejorar los precios mediante nuevos acuerdos entre los productores que llevaron a una mayor concentración de la rama. En 1934, La Forestal adquirió la empresa Quebrachales Fusionados, responsable de la ruptura del cártel, mientras se creaba la Comisión Nacional del Extracto de Quebracho que reguló la actividad con la lógica conservadora de los entes semejantes creados en ese período.

En esos mismos años comienzan a rendir frutos las plantaciones de mimbosa africana, explotadas por la matriz británica de La Forestal. El avance de la mimosa redujo el mercado para el tanino e hizo caer la producción local a la mitad de su capacidad instalada en la década del cuarenta. El agotamiento de los bosques naturales de quebracho por esa explotación desmedida dejó zonas semidesiertas y plantas fabriles moribundas. La experiencia de La Forestal, que aun así duró hasta la década del setenta, es una de las mayores pruebas de una cultura de empresa "extractiva" que agotó el recurso natural con la misma indife-

rencia con que utilizó sus equipos productivos hasta el desgaste total. Al final de sus tareas sólo quedó una masa de beneficios en poder de sus dueños. La carencia de cualquier contrapartida dinámica en el área productiva ofrece el rubro más negativo de su balance histórico.

Los nuevos sectores dinámicos

La caída del comercio importador contribuyó a la expansión de una serie de actividades productivas que comenzaron a ocupar su puesto en la economía nacional. Algunas actividades fueron agropecuarias y su rol en el avance de diferentes regiones que despegaron entonces no puede desconocerse. El crecimiento de cultivos regionales como el algodón, la yerba mate, el té, el arroz, las frutas y otros semejantes inició la descentralización de la tarea productiva nacional más allá de unos polos aislados. La clásica hegemonía de la pampa húmeda, y de la producción de carne y granos, comenzó a ser enfrentada por el aporte de otras zonas hasta entonces desaprovechadas.

La producción de yerba, igual que la de fibra de algodón, se triplicó en el curso de la década del treinta. La cosecha de naranjas multiplicó por tres el volumen arrojado al mercado mientras que la de mandarinas y pomelos trepó diez veces en el mismo período. La producción de ajo, cebolla y ají se multiplicó por tres; la de lentejas pasó de 250 toneladas en 1930 a más de 8.000 en 1940.

Esos avances reflejan las posibilidades potenciales no utilizadas antes de 1930 por la lógica de la política económica. Las actividades agropecuarias en las zonas extrapampeanas (aparte de algunas nuevas en la propia pampa) aumentaban el producto nacional; utilizaban mano de obra antes semiociosa, ofrecían nuevas materias primas a las tareas fabriles y, al mismo tiempo, modificaban la geografía económica nacional al generar producción en regiones antes aisladas de los grandes centros urbanos.

La minería no tuvo un impulso semejante por carencia de conocimientos acumulados sobre yacimientos de carbón y metales en el país. El petróleo avanzó, aunque a menor ritmo que en la década del veinte. La explotación de calizas dio base al auge de la industria del cemento; el cierre de las importaciones otorgó un impulso decisivo a esta rama, que evolucionó a un ritmo de vértigo una vez que se encontró dueña del mercado interno. En 1930, la industria local abastecía sólo la mitad de las 800.000 toneladas de cemento que consumía el país; en 1935, era proveedora exclusiva y su evolución seguía las tendencias de la demanda; en 1940 despachaba 1,2 millones de toneladas, tres veces más que diez años antes.

La producción estuvo desde el inicio concentrada en la actividad de algunas grandes firmas ubicadas en yacimientos adecuados y conocidos. La mayor fue Loma Negra, instalada cerca de Olavarría, junto a una excelente cantera de calizas, que hegemoniza hasta ahora la rama. Alfredo Fortabat, dueño de 40.000 hectáreas en el partido, armó la planta en 1927 aunque el potencial de la zona era conocido desde mucho antes debido al éxito de la primera empresa del rubro, la Compañía Argentina de Cemento Portland, de capital norteamericano, instalada en las adyacencias.

Loma Negra nació grande gracias al aporte de su fundador, que capitalizó allí parte de sus ganancias agrarias, y presentó siempre una elevada rentabilidad que le permitió expandirse siguiendo la evolución del mercado. La empresa se forjó con el empleo de técnicos alemanes en sus primeros tiempos y se constituyó en un enclave social en la medida en que dominaba todo lo relativo a la vida de sus trabajadores en el área.

Otras dos fábricas de cemento crecieron a partir de bases en Córdoba. Una fue Minetti, instalada por la familia del mismo nombre, capitalizada en años anteriores en la molienda de harina; la otra fue la Corporación Cementera Argentina (Corcemar), formada en 1917 pero que sólo comenzó a operar en mayor escala a partir de 1931, con el ingreso de una familia tradicional de la provincia, los Allende Posse, como socios. Esas cuatro empresas de cemento forman hasta hoy el núcleo decisivo de la rama con mínimos cambios en su propiedad (el más reciente fue la absorción de la Compañía Argentina por Loma Negra, que concentra aun más el sector).

El papel fue otro sector de fuerte dinamismo que se organizó a partir de la concentración de las mayores empresas de la rama en la década del veinte. En 1926 se fusionaron tres empresas papeleras existentes en Zárate, San Nicolás y Campana con el nombre de La Papelera Argentina y bajo el control del Grupo Fabril (escindido de la Compañía General de Fósforos cuando el monopolio sueco absorbió dicha actividad). La compra de otras dos plantas en los años siguientes (en Andino y en Wilde) dio a la empresa el control del mercado local.

En 1929, un grupo de empresarios de Rosario decidió unirse

para producir papel a partir de paja de trigo, según una tecnología probada en Italia; la nueva empresa, que pretendía integrar la tarea desde la materia prima al producto final, se llamó Celulosa Argentina y no tardó mucho en "aunar esfuerzos" con el Grupo Fabril. La primera máquina de Celulosa comenzó a producir en 1931, en Capitán Bermúdez, y en 1933 firmó un acuerdo con Papelera para optimizar esfuerzos y dividir sus plantas industriales en función de sus respectivas especialidades y mercados como primer paso hacia la fusión que ocurriría treinta años más tarde.

Al iniciarse la Segunda Guerra, Celulosa ocupaba 3.000 personas; la firma era un emporio fabril que extendía su tarea a pesar de las restricciones para importar equipos y las dificultades de todo tipo que enfrentaba la economía local (desde la escasez de energía hasta la carencia de materias primas). En 1938 creó una planta para procesar el cloro sobrante del proceso fabril bajo la égida de Electroclor, una empresa química en la cual se asoció Duperial, que se ubicó junto a las instalaciones de Capitán Bermúdez.

En 1942, las restricciones para importar llevaron al Grupo Fabril a asociarse con otras empresas para fundar Talleres Coghlan, una fábrica de maquinaria y equipos. La nueva empresa se dedicó en especial a atender a la rama textil pero encaró también otras demandas: Produjo, además, los telares de alambre necesarios para fabricar papel, que necesitaba Celulosa, para lo cual debió construir, a su vez, máquinas especiales. Talleres Coghlan había avanzado en el *know how* de ese tipo de actividades a tal punto que en 1945 vendió licencias para fabricar máquinas textiles a una firma brasileña.

La evolución del grupo ofrece un buen indicio de la diversificación fabril que se encaraba a partir de las empresas existentes (antes que mediante la creación de nuevas); de esa forma se establecían eslabonamientos virtuosos entre distintas ramas a partir de la evolución de una actividad central. El mismo fenómeno se repetía en otros sectores industriales y se vería multiplicado durante los años críticos de la Segunda Guerra.

SIAM ofrece otro caso relevante de evolución fabril en el período de la crisis. Esta empresa sufrió en los primeros años de la década del treinta el impacto de los elevados costos de capital afrontados en el "gran salto" de fines de la década anterior, mientras disminuía la demanda de su comprador principal (debido a la remoción de Mosconi en YPF y los cambios en esa empresa). Para superar esos problemas, SIAM comenzó a encarar la fabricación de nuevos productos, desde motobombeadores hasta heladeras, cuya demanda superó muy pronto las expectativas. La empresa retomó la senda del crecimiento y compró tecnología, no disponible en el país, a empresas como Kelvinator y Westinghouse. En la década del cuarenta SIAM era un emporio fabril, con más de 3.000 obreros y una oferta diversificada de productos. Su capacidad de expansión estaba limitada por la escasez de divisas, que le impedía traer insumos esenciales y nuevas máquinas, pero esa misma limitación contribuía a reservarle el mercado interno para su propia oferta.

Igual que la mayoría de las otras grandes empresas del país, SIAM operaba bajo las formas tradicionales trazadas por su fundador y no dio paso a una gerencia tecnocrática. Di Tella se sentía el Henry Ford argentino y manejaba la planta a su voluntad; un experto llegado al país en 1940 se asombró del ineficiente funcionamiento de ese enorme taller, que no tenía planificación técnica ni normas adecuadas a su dimensión y cuya tarea podía paralizarse por decisión de los capataces. El avance fabril, y hasta el dominio sobre ciertas ramas metal mecánicas, no había llevado aún a la hegemonía de la técnica en el sistema.

Algunos de los nuevos industriales eran agentes comerciales importadores que necesitaban acomodarse a las nuevas condiciones del mercado mundial. El más curioso fue Gath & Chaves, un emporio comercial de capital inglés obligado a desarrollar proveedores locales cuando no pudo importar desde la metrópoli. Esa empresa con dos gigantescos edificios en la calle Florida encontró grandes dificultades para remitir beneficios a la central y terminó utilizando parte de esos fondos en compras a la industria local, que hacia 1935 ya proveía el 70% de sus ventas al público. Más tarde Gath & Chaves se fusionó con Harrods, otro emporio ubicado también en la calle Florida, y desapareció de la vida nacional.

Boris Garfunkel, dedicado a la importación de equipos de radio, constituye otro ejemplo de capital comercial convertido a la práctica fabril debido al cierre de la economía argentina. Con el paso del tiempo esta empresa se convirtió en un diversificado grupo industrial que atendía las más variadas demandas electrodomésticas, aunque su mayor expansión ocurrió después de la Segunda Guerra.

Las oportunidades para expandir la producción local eran tan amplias como grandes habían sido las importaciones previas de los artículos más menudos que los argentinos se habían acostumbrado a consumir. Las importaciones de hojitas de afeitar, que se

mantenían en 100 toneladas por año hasta 1935; cayeron a cero en 1943; hasta 1935, el país había traído del exterior entre 800 y 1.000 toneladas anuales de artículos fabricados en hierro enlozado, que se contrajeron a menos de 20 toneladas al comienzo de la Segunda Guerra. Resulta notable que todavía en 1935 la Argentina importó dos millones de unidades de cubiertos (cuchillos y tenedores), 300.000 cortaplumas, 100.000 artefactos de cocina y 40 toneladas de alfileres comunes para sombreros; todos esos rubros desaparecieron de las estadísticas de compras en el exterior a comienzos de la Segunda Guerra. Numerosas plantas locales se encargaban de abastecer el mercado aunque no siempre alcanzaran a satisfacerlo con la cantidad, la calidad y el precio deseables.

Los beneficios de estas actividades eran elevados, tanto por el cierre de la competencia externa como por la posibilidad de captar las ganancias de los intermediarios. Esto último ocurrió en el caso lácteo, una rama con claras ventajas comparativas en el país y evolución atrasada. En 1938 nació una cooperativa láctea en Santa Fe, Sancor, que en 1940 estrenaba su primer planta con 176.000 pesos de capital y beneficios increíbles: el primer ejercicio arrojó una ganancia de 125.000 pesos a pesar de que pagaban más por la leche al tambero y vendían más barato la manteca en plaza. Sancor inició así una expansión que la llevaría a operar tres plantas en cuatro años, a exportar manteca, a aumentar el número de socios y a ofrecerles diversos servicios mientras multiplicaba su patrimonio. La industria resultaba algo más que un discurso en estas experiencias de progreso exitosas y rentables que se repetían en distintas ramas y regiones.

Las nuevas fábricas nacían del desplazamiento de capitales agrarios y comerciales, pero sus beneficios iniciales eran tan grandes que lo esencial del proceso de acumulación ocurría a partir del propio avance productivo. Las mayores restricciones no provenían tanto de la falta de ahorro como de las dificultades para obtener los equipos necesarios.

La inversión externa

El prolongado cierre del mercado interno fue generando interés en muchas empresas del exterior por producir en el país, fuera para continuar o para ampliar sus negocios. Estas compañías no podían seguir exportando a la Argentina debido a la aguda escasez de divisas y a las preferencias que el gobierno otorgaba a los

proveedores británicos. Esas empresas, sobre todo varias de origen norteamericano y alemán, que fueron las más activas del período, descubrieron que instalar una planta local era la única manera de sostener sus negocios en este mercado, dadas las dificultades para vender por otras vías. La llamada sustitución de importaciones que se vivió desde entonces resultó el reverso de la activa sustitución de exportaciones encarada por esas empresas para seguir vendiendo.

Esos inversores tendieron, en general, a instalar plantas de armado final que exigían un flujo continuo de partes y piezas del exterior; de ese modo, obligaban al gobierno a concederles permisos de importación (o divisas) para que dichas plantas pudieran funcionar. Mantener la actividad interna y crear o sostener fuentes de trabajo eran los argumentos para extraer a la oficina de control de cambios las divisas necesarias. Las plantas originales eran simples, apenas de montaje, y muy dependientes de las importaciones de partes e insumos críticos. El prolongado cierre de la economía y las consecuencias de la Segunda Guerra llevaron a muchas de esas empresas a ampliar sus operaciones y a buscar proveedores locales como condición mínima de su propia actividad. Sus tareas productivas se expandieron y se hicieron más sofisticadas y completas, aunque manteniendo siempre la dependencia de las decisiones de sus casas matrices, poco interesadas en esa evolución.

Entre las primeras de este tipo se cuentan las fábricas de neumáticos, que en 1931 ya estaban produciendo localmente. El ingreso de dos gigantes como Good Year y Firestone se explica por la presencia de un apreciable parque automotor que demandaba cubiertas para seguir rodando. Esa experiencia fue imitada por otras, locales o extranjeras, que instalaban talleres para atender distintas necesidades de rutina del parque automotor hasta crear las condiciones para un intenso aprendizaje en el sector metal mecánico.

La importancia que había adquirido el mercado local de automóviles movió al gobierno del general Uriburu a negociar la instalación de una fábrica en el país. La iniciativa fracasó porque las empresas norteamericanas no estaban organizadas todavía para dar ese salto y, más aún, porque las condiciones de la crisis y las perspectivas del mercado argentino no resultaban suficientes para alentarlas. Sí permanecieron las plantas de armado ya instaladas, y su influencia resultó muy grande porque ellas esgrimían la

amenaza latente de suspender su producción si no se les otorgaban divisas. El transcurso de la década del treinta exhibe una permanente negociación entre las empresas y la oficina de control de cambios; a veces, ambas partes ofrecían ciertas muestras de buena voluntad recíproca. A fines de la década, las terminales llegaron a gestionar un crédito del Eximbank para que la Argentina pudiera seguir comprando bienes desde los Estados Unidos, incluidos los automóviles desarmados que deseaban para seguir sus actividades. La imposibilidad de importar desde el inicio de la Segunda Guerra fue el fin de esas plantas de armado, que quedaron reducidas a la fabricación de algunas piezas menores.

El interés por las empresas norteamericanas de automotores contrasta con el desinterés oficial por los ensayos de firmas locales de pequeña dimensión que buscaron atender ese mercado. Ballester Molina señaló un rumbo, pues logró fabricar motores diesel y nafteros, y armar autos en 1933 y 1934, hasta que cambios en las normas arancelarias afectaron su operación. Las presiones de los intereses afectados eran más importantes que el objetivo de contar con producción local en ciertas actividades[8].

Entre las empresas llegadas desde los Estados Unidos se nota la presencia de la rama textil. Puesto que la competencia con los exportadores ingleses, apoyados por el gobierno argentino, sólo se podía hacer desde el mercado local, Jantzen se instala en 1934 y Sudamtex en 1935; en 1936 llega al país Anderson Clayton para actuar en el comercio del algodón y su proceso posterior.

En 1935 llega también Duperial, que se asocia con la Compañía Química del grupo Bunge y Born (en ese momento hegemónico en el sector) para formar Ducilo, una fábrica de rayon que prosiguió su carrera ampliando su gama de actividades a otras fibras sintéticas y derivados químicos hasta la actualidad. La historia de la formación de Ducilo, que se instaló en un amplio terreno en Berazategui, exhibe hasta qué punto la industria local operaba inmersa en la estrategia de los grandes capitales, nacionales o foráneos, y del reparto oligopólico de los mercados.

Duperial era una empresa formada por Du Pont e ICI como parte de los acuerdos de cártel de la rama química vigentes en esa época en el mercado mundial; a su ingreso en la Argentina firmó un acuerdo con Bunge y Born debido al enorme poder económico de este grupo en el ámbito local. El acuerdo estableció los productos que Compañía Química podía y no podía fabricar. Más tarde, hubo escaramuzas y problemas en torno de ese reparto, agravadas por los diferentes intereses de las tres empresas asociadas en Ducilo. Poco tiempo después, ICI entró en Electroclor, en sociedad con Celulosa (otro grupo local muy grande), de modo que resulta difícil definir los intereses de cada uno por separado en un sistema de relaciones tan estrechas y complejas de empresas, grupos y sectores productivos.

Las empresas alemanas mostraron gran agilidad entre 1935 y 1938, cuando esperaban ganarles mercados a los británicos; tuvieron especial impulso en el sector eléctrico, mecánico y químico antes de la Segunda Guerra. Entre esas empresas se cuenta Osram (que se inició montando lámparas eléctricas a partir de la importación de partes), varias filiales del grupo Siemens, así como laboratorios farmacéuticos y químicos. En esa época, Bayer inició su embate contra un laboratorio local que producía el Geniol, un calmante que se había lanzado en abierta competencia con la aspirina patentada por la firma alemana. El avance de estas grandes empresas extranjeras era muy decidido en aquellas actividades donde no debían enfrentar a los fuertes grupos económicos locales que mantenían su rol monopólico en sus respectivos mercados gracias a su poder político.

El ingreso de las empresas alemanas se sostenía en convenios de trueque propuestos por Berlín, que eran de gran interés para el gobierno argentino frente a la escasez local de divisas; esa convergencia de intereses se fortalecía por la dimensión económica y técnica de los grandes grupos germanos y sus estrechas relaciones con diversos miembros de la élite local[9]:

Las empresas alemanas estaban volcadas a sectores fabriles modernos y sentaron bases apreciables para su posterior evolución. Durante la Segunda Guerra, debieron integrar sus tareas, o formar proveedores, para seguir con sus actividades cuando terminó el ingreso de piezas desde el exterior. Al final de la contienda fueron confiscadas como "propiedad enemiga" (debido a la declaración formal de guerra de la Argentina a los países del Eje) y se agruparon en DINIE, un ente estatal creado al efecto.

El panorama industrial

En 1935 se efectuó un censo exhaustivo para conocer la situación real del sector industrial argentino. Los resultados exhibían un panorama notable de consolidación fabril: 31.000 establecimientos ocupaban 418.000 obreros para producir una variada ga-

ma de bienes por un monto de 3.000 millones de pesos; dicha suma adquiere todo su significado si se la compara con los 1.000 millones de pesos gastados en productos importados o con los 2.800 millones de pesos de la oferta agraria (a precios del mercado de esa fecha). El avance de la tecnificación se aprecia en la potencia instalada, que era cuatro veces mayor que en 1914 (lo que permitió multiplicar el valor de la producción con una variación menor del número de obreros)[10].

El censo incluyó numerosas actividades, desde panaderías hasta talleres mecánicos de reparación de vehículos, que representan poco o nada en términos reales de producto industrial y dinamismo técnico de todo el sector. La clasificación de datos permite señalar que 671 firmas organizadas como sociedades anónimas poseían 2.300 establecimientos y aportaban la mitad de la producción fabril nacional; ese grupo de empresas era el corazón de la industria argentina. El resto estaba formado por 2.700 establecimientos, que abarcaban el 30% adicional de esa producción, al que seguía una numerosa masa de pequeñas unidades, de carácter artesanal.

La industria seguía concentrada en Buenos Aires; amplias zonas del país no tenían otra actividad que la panadera y similares. Esa intensa concentración geográfica se explica fácilmente: muchas de las empresas registradas eran las mismas forjadas en el período anterior. La cuarta parte de la producción censal registrada se llevaba a cabo en establecimientos fundados en el siglo XIX, que tenían en 1935 una edad promedio de cuarenta años (y, lógicamente, crecieron en el ínterin). Un 40% adicional se producía en plantas instaladas entre 1900 y 1920, que tenían una edad promedio de veinticinco años. En definitiva, sólo el 10% de la producción provenía de establecimientos nacidos después de 1930. Las fábricas argentinas eran antiguas y se habían fortalecido en el proceso no siempre continuo ni lineal de las décadas previas.

La apreciable antigüedad de las plantas reflejaba el estado técnico de los equipos y el comportamiento de sus dueños. Como se detalló en algunos casos puntuales, se relacionaba con la historia de su propiedad; muchos establecimientos eran manejados por la segunda generación o, para decirlo de otro modo, por los descendientes de los padres fundadores. Diversos datos sugieren que la elevada presencia de los más antiguos favorecía, todavía, su rol hegemónico sobre las actitudes y las ideas del sector. Los nuevos pioneros de la industria parecían adaptarse al clima existente.

El censo de 1935 fue el primero en más de dos décadas, un signo más del escaso interés oficial por la industria en el período anterior. A partir de esa fecha se realizó una encuesta industrial cada dos años y un nuevo censo en 1946, apenas terminada la Segunda Guerra. Este último registró el notable impulso que provocó el cierre del mercado local. En esos once años, la producción se duplicó mientras el número de obreros ocupados llegó a 900.000. La industria aportaba un valor superior al del sector agropecuario y era, en los hechos, la mayor impulsora de la economía y del empleo nacional. La crisis y la guerra habían dado resultados jamás imaginados durante el período de explotación fácil de las ventajas naturales de la región pampeana.

El avance seguía apoyado en buena medida en las plantas existentes, dada la enorme dificultad para importar equipos en ese período. Más del 70% de la producción y de los obreros registrados en 1946 operaban en plantas que ya existían en 1935. La producción aumentaba por el uso del doble turno, que multiplicaba la ocupación con los mismos equipos. Una parte decisiva del resto de ese incremento se explica por la creación de plantas grandes. La comparación entre ambos censos señala que en el ínterin habían surgido 75 establecimientos nuevos, de más de 500 trabajadores cada uno, más otros 600 que ocupaban entre 100 y 500 personas cada uno. Esas 675 plantas que se incorporaron; más la expansión de las existentes de ese rango de tamaño, explicaba la mitad del aumento del empleo ocurrido durante el período y un porcentaje aún mayor del incremento paralelo de la producción.

Las grandes empresas antiguas diversificaban su actividad; asimismo, creaban nuevas plantas para expandir su producción. Las normas censales registran a estas últimas como "nuevas", igual que a las plantas fundadas por otras empresas en el sector fabril; por eso resulta difícil separar a unas de otras en detalle cuando se desea apreciar el ingreso de nuevos empresarios. Aun así, los datos disponibles permiten sugerir una tendencia: cada año, entre cinco y seis firmas grandes (más de 500 obreros por planta) comenzaron a producir en el curso de ese período, acompañadas por entre cuarenta y cinco y cincuenta establecimientos medianos (100 a 500 obreros en cada uno).

La importancia económica, productiva y social de ese grupo relativamente reducido es lo que permite estudiar los cambios industriales a partir de casos elegidos como los comentados a lo

largo del texto. Los ejemplos puntuales, si están bien seleccionados, son relevantes en el estudio de un universo restringido como éste.

Al lado de esas empresas surgió una enorme cantidad de pequeñas plantas, con escasas máquinas y poca tecnología, que sólo el criterio del censo asume como "industriales": hornos de ladrillos, fábricas de pastas y tejedores de artículos de punto, por ejemplo. Aunque inciden en los datos, son unidades con tareas muy simples, más artesanales que técnicas, sin relevancia en la actividad fabril. Muy pocas resultaron capaces de crecer y cambiar de categoría con el paso del tiempo; su inclusión en los censos es una fuente de confusión para muchos analistas del proceso fabril, porque los lleva a exagerar el número de "empresas" o la ocupación real en el sector.

La metal mecánica y las ramas básicas

La expansión de la industria no hubiera podido ocurrir con el ritmo señalado sin disponer de máquinas, de energía y de algunos insumos básicos para sostener su actividad. Una parte menor de esos rubros llegó del exterior pero el cierre progresivo de la importación impuso un destacable esfuerzo de reemplazo a la iniciativa local.

La contracción de la oferta de energía, provocada por las menores compras externas de carbón y petróleo durante el período bélico, no pudo ser resuelta por la extracción local, ya fuera por falta de yacimientos conocidos (carbón) o por el menor dinamismo de YPF (cercado por la continua injerencia del poder político y por las presiones de diversos grupos de interés). La Argentina se vio obligada a talar sus bosques para consumirlos como leña, y fue así como un millón de hectáreas forestales desaparecieron en el período; para atender una demanda que no era satisfecha; hubo que usar maíz como combustible en las calderas de locomotoras y usinas eléctricas. Aun esos métodos de tono primitivo exigieron esfuerzos técnicos considerables de ajuste en los equipos ya instalados.

La restricción energética fue una de las condiciones del avance industrial en el período de la Segunda Guerra. Las usinas eléctricas porteñas tenían capacidad ociosa a comienzos de la década del treinta, debido a las inversiones previas, y esa disponibilidad les permitió ofrecer el fluido al sector fabril en la medida en que

resolvían la emergencia en el abasto de combustibles. Esa carencia era tan grande que hacia 1944 las usinas de la CADE (la mayor empresa nacional de servicio eléctrico) obtenían el equivalente al 80% de su demanda de combustible quemando sucedáneos locales (leña y maíz). Algunas fábricas lograron instalar sus propias usinas, pero sólo para encontrarse con los problemas de abastecimiento de combustible.

La restricción energética se veía agravada por la escasez de acero y otros insumos metálicos y químicos. La metal mecánica debía afrontar el desafío de un aprendizaje difícil (para fabricar equipos y máquinas como los que tuvo que producir Talleres Coghlan), la falta de técnicos y las dificultades para obtener materia prima para sus tareas. El sector químico y farmacéutico encontraba trabas semejantes en su actividad. La industria fue descubriendo variantes para dar solución, siquiera parcial, a esos problemas. El notable avance de la química se basó en la posibilidad de aprovechar los derivados de actividades que ya existían, mientras que la novel siderurgia se benefició del enorme stock de chatarra remanente en el país.

La chatarra resolvía las dificultades de materia prima pero no las técnicas y de equipamiento. Las empresas existentes, que se expandieron, y las nuevas, creadas al efecto, tuvieron que superar enormes problemas para obtener los equipos necesarios y ponerlos en marcha. Las plantas metálicas existentes, así como algunos importadores, comenzaron a expandir su producción y a integrarse hacia atrás para atender las demandas locales hasta dar paso a una nueva etapa en la evolución fabril.

En la segunda mitad de la década del treinta, Tamet comenzó a consolidar una de sus plantas sobre el Riachuelo (perteneciente a la ex compañía de Vasena) para dedicarla a la siderurgia. La empresa reconstruyó dos hornos Siemens Martin (que estaban paralizados desde hacía décadas) y agregó un tercero, pero debió postergar su puesta en marcha de 1940 a 1944 por falta del tren laminador que trabajara el acero. Tamet había comprado un equipo en Bélgica, que no llegó por la guerra; para superar esa traba, construyó uno con la ayuda de la Compañía Belgo Minera, de San Pablo, con la cual tenía nexos de propiedad pues en ambas figuraba como accionista una firma belga (Arbed). Los motores para mover el equipo de laminación fueron comprados en los Estados Unidos; eran usados y resultó muy difícil hacerlos llegar al país. La planta recién produjo 13.500 tone-

ladas de acero en 1943, ávidamente demandadas por otras empresas; y alcanzó las 20.000 toneladas hacia 1950, mucho después de finalizada la Segunda Guerra.

La Cantábrica es otro de los actores de la rama. Esta empresa, formada en 1902 sobre la base de una ya existente en Barracas (Fundición El Carmen), operó el primer laminador de acero del país. En 1934 se trasladó a un predio de treinta y cuatro hectáreas en Haedo, donde instaló cuatro hornos Siemens Martin de veinticinco toneladas de capacidad cada uno, que comenzaron a operar hacia 1937 pese a los problemas de abastecimiento y de energía.

Santa Rosa era una casa importadora de origen francés que se instaló sobre veintiocho hectáreas en La Matanza, donde construyó una acería, con dos hornos y un laminador, que comenzaron a funcionar en 1943. Los 200 trabajadores de su primer año se multiplicaron hasta llegar a 1.000 a fines de esa década a medida que la demanda estimulaba a la empresa a incrementar su oferta todo lo posible.

Gurmendi, finalmente, pasó de su fábrica de clavos en Flores a una gran planta de laminado, trefilación y galvanizado de acero sobre el Riachuelo, que trabajaba rieles usados, y también comenzó a operar en 1943.

El Riachuelo veía transformarse su viejo rol de eje frigorífico al de base del acero argentino. Allí se habían concentrado buena parte de las nuevas plantas porteñas de esa rama, siguiendo las tendencias delineadas a comienzos del siglo, que tenían en cuenta la localización de la demanda. Las plantas salían de Barracas, donde ya no tenían espacio para expandirse a raíz del crecimiento urbano, pero sin desplazarse demasiado para atender sus nuevas actividades. Los casos mencionados fueron acompañados por otros: una planta de origen militar, que se ubicó también sobre el Riachuelo; varias plantas pequeñas forjadas por técnicos emprendedores, y ACINDAR, una gran empresa que se formó de la nada y fue la primera que salió del área de Buenos Aires para sentar sus reales en Rosario.

ACINDAR fue creada por Acevedo y Shaw, dos hombres de la antigua élite argentina dedicados a la construcción que decidieron resolver la escasez de acero para sus obras mediante la producción de dicho insumo. El cemento ya sobraba pero faltaba el acero, cuyo precio trepaba en proporción directa a su escasez; la barra de acero para la construcción se vendía a 30 centavos en 1939 para superar los 3 pesos apenas dos años después. Resulta obvio que la producción de acero podía ser muy rentable en esas condiciones.

ACINDAR instaló su primera planta cerca de los talleres ferroviarios de Roque Pérez, que ofrecían la posibilidad de la chatarra que tenían acumulada, a la que se agregaban las facilidades portuarias sobre el Paraná, para despachar los productos. En esos años y por esas causas, Rosario tendía a convertirse en la segunda urbe industrial del país. La fábrica comenzó con un tren de laminación usado, traído de Chile, y un horno Siemens Martin. Se necesitó gran ingenio técnico para sortear innumerables dificultades hasta que la instalación logró funcionar, en menos de un año, partiendo de bases casi inverosímiles: viejas estructuras ferroviarias se transformaban en grúas puente y las soldaduras se hacían con alambre a falta de electrodos. En abril de 1943 la laminación ya funcionaba y en diciembre el horno siderúrgico entraba en acción.

La producción de 13.000 toneladas de acero de 1944 fue el monto máximo permitido por esos equipos, cuya puesta en marcha dio ganancias del 20% sobre el patrimonio de la empresa. Esos excelentes resultados se repitieron los años siguientes; la precaria fábrica de Rosario amortizó el 75% de su inversión antes que finalizara la Segunda Guerra y retornaran las importaciones de acero que impulsaron los precios a la baja.

La siderurgia privada se forjó con equipos usados en su casi totalidad, en un proceso que tendría profundas implicancias posteriores. Al mismo tiempo, nació movida por una necesidad que se reflejaba en montos de ganancia envidiables para empresas de ese carácter, aunque se debe agregar que dicho fenómeno se repetía en todo el espectro fabril: una encuesta sobre cien empresas cotizantes en la Bolsa decía que las tasas de ganancia crecieron del 12% sobre el capital en 1940 al 18,8% en 1942[11].

Las condiciones de la guerra forjaron un sistema de precios relativos que orientaba el desarrollo industrial. Ese mismo contexto contribuyó a crear empresarios que descubrían las ventajas del implante fabril en ramas consideradas como "impropias" de la Argentina. Los costos eran elevados pero los precios también lo eran, y dejaban un margen de beneficios que amparaba la ineficiencia original de esos ensayos[12].

Muchas de esas empresas se apoyaban en el nuevo sector fabril dirigido por los militares que, paralelamente, trazaba el sendero que habría de seguir el país.

Las industrias militares

Las intenciones de instalar fábricas de armamentos, o bien de insumos para el ejército, quedaron congeladas tras la inauguración de la Fábrica Militar de Aviones en 1927. Con Uriburu, los militares redujeron el gasto en armas de 27 millones de pesos en 1930 a sólo 9 millones en 1932, movidos por las ideas conservadoras de ajuste del presupuesto. El presidente Justo, más tarde, aplicó un veloz incremento al gasto militar, cuya tajada mayor se dirigió a construir nuevos edificios; su iniciativa quedó reflejada en la majestuosa sede para el Ministerio de Guerra —cuya sombra todavía empequeñece a la Casa Rosada desde Paseo Colón—, el nuevo Colegio Militar en Campo de Mayo y varios cuarteles. Nadie lanzó tantas obras edilicias militares como el general Justo; esas obras eran anticíclicas, porque generaban empleo, pero ignoraban la necesidad de invertir en industrias que permitieran la provisión local de armas, cuyas repercusiones fabriles no hubieran sido menores.

En 1936, un decreto creó la Dirección General de Materiales del Ejército, que agrupaba a otras previas, para concentrar esfuerzos con ese fin. Recién en 1941, otro decreto creó la Dirección General de Fabricaciones Militares y le asignó dicha tarea, aunque no le otorgó la autonomía aconsejable para cumpir ese cometido. Pese a la falta de decisiones, la creación de una agencia específica hizo sentir sus efectos. El primer establecimiento de envergadura de la siderurgia militar se inauguró en 1937: era la Fábrica Militar de Aceros, que se instaló en Valentín Alsina, sobre el Riachuelo, con rasgos técnicos semejantes a los mencionados del sector privado: un horno Siemens Martin cuyas 200 coladas a lo largo de 1940 permitieron entregar 4 000 toneladas de acero.

Los trabajos se aceleraron en los años previos a la Segunda Guerra, aunque sin alcanzar el ritmo suficiente para adelantarse a los problemas que surgirían con ella. Curiosamente, las reglas militares insisten durante todo ese tiempo en aplicar los fondos previstos en la ley secreta de 1923, que para entonces tenía más de quince años, como si no hubiera otra manera de justificar dichas erogaciones; esas menciones se repiten luego del golpe de 1943, cuando la presencia directa de los militares en el gobierno los llevó a dedicar la mitad del presupuesto nacional a su sector.

La eficiencia de las decisiones no resultó proporcional al poder alcanzado por la institución. En 1927 el Arsenal Esteban de Luca había recibido equipos para fabricar armas livianas (fusiles y ametralladoras), que quedaron "embalados" allí. En 1933 se dispuso instalarlos y la planta estuvo lista en 1936, pero no se puso en marcha por falta de operarios, según la historia oficial. Luego de varios cambios de opinión, esos equipos fueron enviados a Río Tercero, Córdoba, y vueltos a traer a Buenos Aires. En 1942 fueron trasladados otra vez a la nueva Fábrica Militar de Armas Portátiles Domigo Matheu, en construcción en Rosario; allí comenzaron a producir en 1945, dos décadas después de su arribo al país y luego de miles de kilómetros de recorridos inútiles.

La Fábrica Militar de Pólvora y Explosivos de Villa María, Córdoba, estaba proyectada desde 1927 pero la obra quedó paralizada por razones oscuras durante diez años; en 1937 comenzó la tarea pero la planta no produjo hasta 1942, cuando la disponibilidad de pólvora en los arsenales era menor a las demandas militares de un año normal y no había dónde comprarla. El atraso obligó a resolver ciertos aspectos técnicos con instalaciones precarias, operadas por unos pocos especialistas que cubrían del mejor modo posible las necesidades inmediatas de la producción.

En Río Tercero, Córdoba, se levantó otra planta militar donde se consiguió fabricar algunos cañones a partir de 1945; en ese lugar se proyectó también un complejo químico y petroquímico que tampoco pudo concretarse durante la guerra por problemas de coordinación y falta de equipos. En la misma provincia, en San Francisco, se levantó una fábrica de municiones, luego dedicada a diversos rubros, mientras que en los suburbios de Buenos Aires se comenzó a instalar la Fábrica Militar General San Martín. Ninguna de ellas pudo iniciar su cometido en el período de la Segunda Guerra por el atraso en las decisiones al respecto.

La primera *Memoria* de Fabricaciones Militares reconoce, en 1942, que esas actividades se realizaron "quizás, con un poco de retardo"; el amplio desfase entre las demandas al sistema militar y sus respuestas en esos años cruciales en que éste contaba con enorme poder político fue reconocido así con cierto pudor. La debilidad de los ingenieros militares dentro de la fuerza fue uno de los frenos que les impidió promover sus opiniones y llevar adelante ciertos objetivos productivos en el momento adecuado.

El Ejército contaba con pocos ingenieros militares y mantenía una visión de sus objetivos ligada a la Argentina agropecuaria: la ausencia de amenazas externas más o menos cercanas y su inclinación a intervenir en la política nacional lo orientaban en direc-

ción distinta de la que se observaba en otros ejércitos. La prédica de sus ingenieros respecto de erigir una industria capaz de proveer los bienes básicos para la guerra se enfrentaba a una visión hegemónica basada en el coraje humano antes que en el valor de la técnica. El ejército estaba liderado por la caballería, un arma "noble", cuyos miembros provenían de familias patricias que creían firmemente en las virtudes derivadas de la tierra[13].

Un ingeniero militar se destacó por su impulso en ese período: El general Savio dirigó con energía Fabricaciones Militares y sentó los lineamientos de las industrias básicas en el país, pero su gestión resultó demasiado breve para sus expectativas. Su rol se caracterizó por la fuerza de sus ideas antes que por resultados reales en medio de las dificultades que se le presentaban de uno y otro lado. Savio propuso crear una amplia red de industrias básicas, formadas por sociedades mixtas con el capital privado; organizadas sobre estrictas normas de costos y eficiencia, destinadas a atender necesidades militares así como a la demanda civil. Sus propuestas se disolvieron luego de su prematura muerte, en 1947, y quedaron más como antecedentes intelectuales que como guías para la acción.

Savio propuso en 1937 instalar la siderurgia integrada en el país. Su visión militar se veía reforzada por las demandas que en ese mismo sentido hacían los grandes empresarios metalúrgicos. Tornquist y Di Tella, propietarios de Tamet y SIAM, preocupados por el posible quiebre en el flujo de insumos básicos si comenzaba la guerra, se acercaron a Savio; para interesarlo en crear la siderurgia local. Esos grandes empresarios privados de la Argentina confiaban en que el Estado, y en especial los militares, fuera capaz de llevar a cabo esa tarea que excedía a sus fuerzas, o bien no se justificaba como inversión privada rentable a corto plazo.

El diseño de SOMISA comenzó a trazarse en lo que respecta a dimensiones y ubicación de la planta, pero el proyecto no pasó del papel; su concreción quedó postergada por años pese a las intenciones iniciales. Fabricaciones Militares logró, en cambio, instalar una planta siderúrgica en Jujuy, donde se habían encontrado yacimientos de mineral de hierro. Zapla no disponía de carbón y los altos hornos se levantaron con base en una tecnología de origen sueco que usaba carbón de leña. El 1º de octubre de 1945 el primer alto horno de la Argentina lanzó su colada inicial de hierro fundido. Esa llama, encendida a dos mil kilómetros de Buenos Aires, era el inicio de una aventura fabril en un lugar aislado del continente, aunque el entusiasmo de sus forjadores no fuera acompañado por la evolución esperada entonces.

Las fábricas militares fueron una proeza tecnológica pero no una solución. El poder político de los militares y los ingentes fondos disponibles no dieron el resultado esperable; las plantas llegaron tarde, o se instalaron con equipos envejecidos por el mero paso del tiempo y en escalas menores a las aconsejables. Aun con esos inconvenientes, su presencia modificó la estructura de la industria argentina y hasta su distribución geográfica; comenzó a romper la hegemonía porteña, pero no llegó a transformar las condiciones operativas del conjunto. Luego de la Segunda Guerra los mismos inconvenientes del pasado volvieron a surgir con renovada fuerza.

Los empresarios

La UIA no modificó sus actitudes esenciales durante la crisis. Mantuvo sus pedidos de apoyo a la indusria existente y un abierto silencio en torno de la posibilidad de crear nuevas fábricas que, a veces, se convertía en tenaz oposición. A fines de la década del treinta, por ejemplo, una medida oficial pretendía otorgar divisas para importar maquinarias destinadas a la industria textil y de zapatos; la entidad se opuso aduciendo que ya había un exceso de inversiones en el sector. La UIA esgrimía una "crisis de sobreproducción", y sumaba un curioso argumento adicional: las nuevas fábricas "incitarían" a las instaladas a mejorar sus plantas en un momento en que las divisas no serían suficientes para resolver las demandas de todas. El gobierno respondió que no convenía retrasar el progreso técnico del país, pero se trataba de un discurso: en rigor, sólo estaba dispuesto a otorgar divisas para comprar equipos en Gran Bretaña y no en los Estados Unidos. La Segunda Guerra terminó *de facto* con esas polémicas[14].

La UIA no proponía que se otorgaran divisas a otras ramas fabriles, como se podría deducir de las necesidades de la época; defendía, en los hechos, la permanencia sin complicaciones de los monopolios ya instalados y la postergación del avance técnico en el sector.

Las posiciones de la UIA no eran abstractas puesto que su cercanía al poder le daba gran capacidad de acción. Desde el golpe de 1930 Colombo tuvo estrechas relaciones con los generales Uri-

buru, primero, y Justo, después; apoyó la candidatura de Ortiz, y recibió con agrado el golpe de 1943, al que contribuyó con sus protestas previas. La UIA criticó en 1933 el acuerdo Roca-Runciman, pero sólo para evitar que se dieran más concesiones que las firmadas. "No hablamos ya del porvenir de las industrias ni estamos defendiendo su progreso —dice la nota entregada sobre ese tema al presidente Justo—; estamos sólo defendiendo su existencia actual."[15]

En 1940, la UIA apoyó el Plan del ministro Pinedo; que se frustró luego en el Congreso por rencillas menores. Esa propuesta, como se verá en el capítulo siguiente, igual que las posiciones de la entidad; no avanzaba más allá de lo que ocurría, naturalmente. Pero el imperio de la crisis provocaba resultados que iban más alla de los deseos y visiones de sus protagonistas. En 1937 Alejandro Bunge decía que la Primera Guerra "no bastó" para consolidar la evolución fabril, pero pensaba que la crisis del treinta "fue una lección convincente. Los que de 1919 a 1930 hablábamos en el desierto tenemos hoy resonadores y altoparlantes"[16].

Bunge, teórico de la industria local, que cumplió un papel prominente en la UIA, combinaba entonces su fe en el futuro nacional con cierta desilusión sobre el porvenir del mercado interno. Bunge afirmaba con orgullo que "hay pueblos iguales pero ninguno orgánicamente superior al nuestro", que se destaca por su "sensibilidad, inteligencia y capacidad", como si la tragedia europea no le dejara ver el extraordinario avance fabril de otros países, y en especial, el de los Estados Unidos. Para peor, las proyecciones de Bunge de la población argentina lo llevaron a la conclusión de que ésta ya no crecía, o crecería muy poco en las décadas siguientes; el futuro mercado interno para la industria quedaba así condicionado por ese error de perspectiva que desalentaba a las inversiones potenciales en un momento decisivo[17].

En esos años, la vida tranquila de la UIA comenzó a verse afectada por la formación de nuevas cámaras sectoriales; las demandas de los sindicatos que surgían impulsados por el aumento del número de trabajadores llevaba a los patrones a organizarse; modificando el panorama gremial empresario. Muchas de esas cámaras se asociaron a la entidad fabril y, por consiguiente, surgieron nuevos dirigentes, algunos de los cuales cumplieron un rol especial en los enfrentamientos políticos de mediados de la década del cuarenta.

Las políticas sociales

La década del treinta se inicia con un intenso esfuerzo oficial por reprimir al movimiento obrero y a la oposición política en general. La pena de muerte fue un exponente trágico de esa tendencia, acompañada por medidas más reservadas aunque muy graves: la picana eléctrica fue uno de los inventos exitosos y de rápida difusión dentro del aparato represivo de un país que no tomaba en cuenta a la tecnología. El sistema de castigos se sumó al efecto de la crisis hasta modificar conductas sindicales; los anarquistas perdieron su antiguo predominio mientras surgían nuevas corrientes, más pragmáticas y negociadoras. El auge fabril, desde mediados de la década, junto con otros cambios en las economías regionales; permitió a los trabajadores recuperar cierto poder de negociación a medida que la creciente demanda de empleo en el mercado de trabajo fortalecía su posición social.

El empleo fabril fue una de las variables de mayor expansión en el mercado urbano de Buenos Aires; esa demanda modificaba las tendencias del trabajo y la composición social de la urbe. El desplazamiento de las fábricas hacia nuevos lugares en el tejido urbano se generalizaba, agotando el ya clásico predominio de Avellaneda (partido que fue dividido en dos por la talla que había alcanzado); las plantas productivas se dispersaron sobre la franja externa de la Avenida General Paz, la primera autopista construida en la Argentina para marcar el límite de la Capital.

Al mismo tiempo comenzaba a notarse el avance de la franja costera del río Paraná, hasta Rosario, convertida ya en segunda urbe fabril de la República, aparte de los nuevos centros fabriles en Córdoba. La concentración de la clase obrera en Buenos Aires se mantenía: el 60% de todos los trabajadores industriales censados en 1946 residían en esta ciudad, igual que en 1935. El crecimiento del número absoluto de obreros en otras zonas permitía, de todos modos, que éstos comenzaran a hacerse sentir como un grupo social en el ámbito nacional.

La presencia de esas grandes masas de trabajadores afectó las reacciones de la clase dominante: Mientras una franja proponía continuar la represión, otra comenzó a ensayar políticas paternalistas y populistas. Estas últimas fueron más intensas en áreas de industrias antiguas; como Tucumán y Avellaneda, pero no se limitaron a esos ámbitos.

En Tucumán, el partido Bandera Blanca, dirigido por J. Nougués, nació en 1934 como una primera formulación del llamado populismo oligárquico. Las familias patricias exploraban nuevas alternativas políticas en sus relaciones con los sectores populares en medio de la crisis; su imaginación, en cambio, no se extendía al sistema productivo, donde seguían aplicando las rutinas del pasado sin reparar en la continua obsolescencia de máquinas y equipos. Las regulaciones nacionales contribuyeron a esa misma conducta al establecer criterios de reparto de ingresos y de control de la oferta que no permitían posibilidades de cambio en las tendencias productivas.

Este mismo tipo de criterios fue aplicado en casi todos los casos abarcados por las juntas reguladoras sectoriales creadas en los treinta, cuyo número y variedad resulta notable. Esas juntas, que controlaban desde la producción de quebracho hasta la de yerba mate, pasando por el algodón, los cereales y las carnes, exhibían una óptica semejante: sostener su sector en el estado en que se encontraba, para evitar fricciones en la crisis, a la espera de un futuro mejor que no parecían capacitadas para diseñar.

Un ejemplo representativo fue la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (formada, como las otras, por delegados oficiales y del sector privado), que desde el primer momento estableció un rígido sistema de control sobre la producción, que pasó desde la prohibición de plantar nuevos yerbatales (dado el exceso de la oferta) hasta la supresión de toda iniciativa tendiente a mejorar la calidad y productividad de la yerba. El resultado fue el estancamiento de la oferta y la parálisis relativa de esa cadena productiva.

El populismo conservador, o populismo oligárquico, encontró una fuerte base de apoyo en Avellaneda, donde se consolidó, mediante el fraude y el apoyo más o menos disimulado de antiguos patrones fabriles, a lo largo de la década del treinta. Dos figuras políticas relevantes, Barceló, intendente del partido, y Fresco, gobernador de la provincia de Buenos Aires, encarnaron esa corriente, que repicaba conceptos que mezclaban la práctica del fascismo italiano con las tradiciones caudillescas locales del período de auge del saladero.

Esos ensayos no se limitaron a los casos mencionados. En diversos ámbitos fabriles nacieron modelos semejantes donde se combinaba la autoridad del patrón con formas derivadas del populismo y adaptadas según la experiencia de su conductor. Olavarría fue un caso típico: allí nació un sistema de fuerte tono populista bajo el control del fundador de Loma Negra. Don Alfredo Fortabat era un patrón que asumía decisiones, resolvía personalmente los conflictos y fijaba el nivel de los salarios así como las normas sobre la vida urbana del pueblo circundante a la fábrica, como auténtico barón zonal del cemento. El propio sindicato, creado en 1939 a raíz de un conflicto nacional, lo trataba con deferencia y respeto; los dirigentes obreros lo saludaban en cada uno de sus cumpleaños; finalmente, colgaron un retrato del patrón en su propio local[18].

Los conflictos de clase quedaban endulzados por esos ensayos que todavía eran posibles por las condiciones de elevada riqueza del país. Las ventajas diferenciales de la pampa húmeda seguían ofreciendo su aporte y muchos creían que se podría seguir gozando de ellas durante un futuro indefinido. La Segunda Guerra Mundial no terminó de romper esas fantasías de la dirigencia local, que se negaba a cualquier cambio de rumbo.

Capítulo 6

1940-1953: LAS ILUSIONES Y LA REALIDAD IRONÍAS DE LA POSGUERRA[1]

La demanda de cambios productivos y sociales generada por la crisis y la Segunda Guerra Mundial no se transmitió con la rapidez ni la extensión política y social que podría esperarse. Numerosos grupos, aferrados a sus trabas ideológicas o a sus intereses concretos, continuaron resistiendo toda idea de cambio. Su percepción del sector pampeano como "rueda maestra" de la economía nacional apenas les permitió aceptar que ciertas áreas fabriles se acoplaran, en un rol de "ruedas menores", a esa fuerza mayor[2].

Los sectores más recalcitrantes formaban parte de la Sociedad Rural. Ellos se oponían a las industrias que pudieran afectar sus exportaciones, pues se debía "comprar a quien nos compra", y se plantaron contra la mecanización. En 1931, la entidad creó una Comisión de Fomento de la Tracción a Sangre que defendía el uso del caballo en el agro para promover el trabajo y la "seguridad nacional", además de la industria del cuero, que hace los arneses y otras piezas menores. La Rural se oponía al tractor, que consideraba costoso y demandante de divisas (en su compra y su operación), frente al caballo que se sostiene a sí mismo. Todavía en 1949 un directivo insistía en esa idea y citando a un "conocido militar" creía "más fácil que llegue pasto al estómago de un caballo que nafta al tanque de un camión". El caballo no necesita mecánico, agregaba, y se ofrece como "un motor barato, sencillo, sufrido y rendidor, que sobre todas las cosas, es de fabricación nacional"[3].

La fuerza de esas opiniones se verifica en los ámbitos más variados: El propio general Savio, en los comienzos de la crisis, atajaba potenciales críticas afirmando: "No queremos ... la creación ficticia y onerosa de una industria propia", tampoco "pensamos en

fabricar cañones" ni pretendemos "fabricar materiales más complejos". No, insiste, se trata de "hacer botones, botines, caramañolas, cucharas" y de acumular stocks de otros materiales para casos de necesidad[4]. Cinco años más tarde ese mismo general trazaba los primeros planes para erigir la siderurgia. Las exigencias de la coyuntura podían quebrar ciertas trabas aunque no fueran suficientes para resolver los desafíos planteados.

El Plan Pinedo

Los continuos e intensos cambios que estaban ocurriendo en la economía local y mundial no erosionaban la fe de los sectores dirigentes en el retorno al modelo agroexportador basado en las ventajas comparativas naturales de la pampa húmeda. El Plan Pinedo, presentado por el ministro de Hacienda en 1940 y rechazado por el Congreso, marca muy bien, tanto por sus ejes concretos como por los motivos del rechazo, los límites de la comprensión del fenómeno transformador de la industria en el seno del país rentístico.

El Plan Pinedo, aunque fue presentado posteriormente como un proyecto industrialista, era sólo una propuesta para superar la emergencia que vivía el país al iniciarse la Segunda Guerra; el texto estaba teñido por el afán de sostener la ortodoxia fiscal y financiera, siguiendo el consenso de la élite local en ese sentido. Las ideas keynesianas, si habían llegado a estas playas, ni siquiera eran mencionadas en esa propuesta ni en el debate que abrió. El proyecto constaba de varias partes, de las cuales sólo una era "fabril".

Pinedo proponía financiar la industria con créditos a 15 años a partir de un fondo oficial del orden de 10 millones de pesos que debía cubrir el 10% de los aportes totales. El crédito total se estimaba en 100 millones y debía ser aplicado a través de bancos y entidades financieras del sector privado. Los aspectos centrales de esta propuesta se concretaron en 1944 con la creación del Banco Industrial de la República Argentina, cuyo capital inicial de 50 millones de pesos, aportados por el Banco Central, se destinó a dichos objetivos.

Pinedo no explicitaba qué industrias se debía promover, pero insistía en la muletilla de no producir aquello que el país importaba para no afectar las posibilidades de exportar. La consigna de "comprar a quien nos compra" seguía vigente cuando ya el país no podía comprar. El Plan agregaba que ese crédito podría impedir que las empresas locales "fueran absorbidas por consorcios financieros", en uno de los primeros argumentos explícitos de defensa de la burguesía local formulados desde el gobierno. Esa mención arroja una duda sobre si esos créditos estaban pensados para estimular inversiones o para proteger a los empresarios.

La respuesta a esa parte del Plan marca el poder del frente antifabril en el país. La SRA pide que "no se fomente artificialmente a la industria" y uno de sus dirigentes dice: "se nos quiere llevar a la industrialización del país que ... puede conducir al cierre de los mercados agropecuarios". La Bolsa, por su parte, pide que se especifique en la ley que se debe apoyar sólo a las industrias que usen materias primas del país para asegurar que no se promueva a las "artificiales". El Partido Radical, por último, arroja otro testimonio de la fuerza de esas ideas tradicionales; su declaración dice: "podrán caerse todas las chimeneas pero mientras el campo produzca y exporte, el país seguirá comprando lo que necesite".

Otra parte del proyecto proponía también impulsar la construcción mediante créditos oficiales; por esa vía se deseaba resolver los problemas de vivienda y dar solución al desempleo. Los créditos previstos para esa rama eran mayores que los destinados a la industria, indicando el valor asignado a una y a otra. Pinedo estimaba que la mitad de los materiales utilizados en viviendas eran importados y proponía que se realizasen obras simples cuyo carácter no generase demanda de divisas. El texto ni siquiera mencionaba la producción de esos bienes en el país, pese al avance de la fabricación de cemento y de otras ramas semejantes.

Impulsar la construcción de viviendas populares era una idea de Alejandro Bunge, pregonada desde la década del veinte y sobre la que insistió en diversas oportunidades. Bunge destacaba el rol de esa actividad como promotora de empleo y progreso, que se sumaba a su papel en la solución de una de las mayores carencias sociales del país. El rechazo del Plan postergó la puesta en marcha de esos programas hasta mediados de la década del cuarenta, cuando el gobierno peronista lanzó la construcción masiva de casas de confección sencilla para evitar presiones del lado de las importaciones, al estilo de lo propuesto por Pinedo siguiendo a Bunge.

El Plan Pinedo agregaba otros dos aspectos cruciales. Uno era el tema del financiamiento de las cosechas que no se podían exportar (sobre todo, la de maíz): proponía para ello emitir bonos cuyos montos podrían llegar a 1.000 millones de pesos, de modo

que se trataba de la parte más costosa de todo ese proyecto. Esas necesidades fueron asumidas luego a través de varias medidas, que incluyeron finalmente la creación del IAPI.

Por último, planteaba utilizar el excedente de divisas con Gran Bretaña para comprar acciones de las empresas ferroviarias; este mismo proyecto había sido preparado poco antes por Pinedo, contratado como abogado por las propias empresas, y fue objeto de intensa discusión en Diputados. Como se sabe, esa política fue llevada a cabo en 1947, después de la guerra.

En definitiva, los principales aspectos del Plan fueron concretados en años siguientes; el rechazo del Congreso atrasó, pero no impidió la ejecución de sus propuestas. La única medida que no tuvo eco fue la de crear una zona de libre comercio con los países vecinos (Brasil), pedida también por Bunge desde la década del veinte, pero que no comenzó a implementarse hasta varias décadas más tarde. La presión de la coyuntura fue creando condiciones para adoptar ciertas medidas de ajuste de la economía local mientras, paralelamente y de modo más lento, cambiaban las actitudes de algunos agentes decisivos en ese proceso.

La perspectiva de posguerra

Una de las consecuencias más sorprendentes de la Segunda Guerra fue la expansión vertiginosa de las exportaciones industriales argentinas. El avance relativo del país respecto de sus vecinos permitió que las ventas fabriles al exterior pasaran de 5% de las exportaciones totales en 1940 a nada menos que 19% en 1945. Esas operaciones eran apreciables para el comercio exterior así como para las propias empresas; la rama textil (que tomó un tercio de esas ventas) exportaba el 22% de su producción total, mientras que la química vendía en el extranjero el 11% de su oferta, y las empresas de alimentos colocaban grandes cantidades de lácteos, aceites y otros productos.

La salida fabril al exterior hacía posible ampliar la escala productiva y las dimensiones económicas de la producción, en un proceso que fue efímero. No bien terminó la guerra, esos mercados se perdieron. En parte porque el propio gobierno argentino tendió a prohibir diversas exportaciones por temor a que se desatendiera el mercado interno. En parte porque los propios industriales se encontraban más cómodos colocando su producción en el protegido mercado local. Lo cierto es que la industria se replegó sin reclamos, como si no hubiera tenido confianza en su potencial competitivo ni en el posible apoyo oficial. Esta historia, que dejó pocos rastros en la literatura, es una de las señales más curiosas de la industria local, que tenía tan poca confianza en sí misma como los más acendrados opositores a la evolución fabril[5].

La experiencia no dejó huellas. El discurso dominante defendía el avance industrial sólo para el mercado interno. Exportar manufacturas parecía ser tan irrealizable como habían mostrado los antecedentes del azúcar y la harina a comienzos del siglo. Ese repliegue sobre el mercado interno generaba dos trabas: forjaba posiciones monopólicas que reducían incentivos para el desarrollo técnico, y limitaba la demanda a dimensiones que no permitían aprovechar las economías de escala latentes en la industria moderna. Un informe presentado por una misión técnica de los Estados Unidos en 1944 afirmaba que el atraso técnico de la industria no se podría resolver sin un cambio en la dimensión del mercado; este objetivo, decía, se podría lograr bajando precios, aumentando salarios o exportando[6].

La opción por el aumento de salarios, que se decidió poco después, ofreció la salida a ese problema de manera casi espontánea. Las respuestas se realizaban, sin embargo, en condiciones que no permitían un avance técnico que sostuviera el auge. Las posiciones de la época eran confusas en torno de la evolución industrial y no terminaban de definir una vía para el mediano plazo. Las definiciones de coyuntura quedaban empantanadas porque pocos dirigentes tenían una posición clara respecto del futuro fabril local y ni se atrevían a imaginar que la industria pudiera superar en importancia al agro pampeano.

Pinedo fue más allá que otros en 1940 porque insistía en garantizar la estabilidad industrial para después de la guerra. Esa posición difería de quienes estaban convencidos de que ciertas fábricas "artificiales" surgidas en el período deberían desaparecer luego del regreso a la "normalidad". Esta última era la postura, en 1945, del Consejo Nacional de Posguerra; este organismo sostenía que luego del conflicto se deberían "suprimir las actividades que carezcan de razón de existir y cedan terreno ante la competencia foránea". El Banco Central era apenas más prudente en su *Memoria* de 1944, al considerar que había "mucho de artificial, que se debía corregir" en la industria, en cuanto a su estructura, sus precios y sus costos, aunque mucho "deberá quedar como definitivo so pena de desandar lo andado".

El propio Perón afirmaba que no se debería apoyar industrias "artificiales"; éstas deberían ser eliminadas para evitar una "estéril competencia con otros países productores". Era la clásica idea de la relación especial con quien nos compra, que repetía del mismo modo en que la clásica visión pastoril tomaba cuerpo en sus afirmaciones de 1944 sobre "las pampas inagotables de nuestra patria (donde) se encuentra escondida la verdadera riqueza del porvenir".

Un observador norteamericano decía que muchos economistas de la región creían que "los días dorados de la expansión del comercio de exportación de productos agrícolas y pastoriles" se acercaban a su fin; es posible que esa convicción fuera cierta para otros países del continente más que para la Argentina.

Si el retorno al agro como pivote de la economía productiva no se cumplió fue por causas ajenas a la decisión local. A poco de iniciada la posguerra, el país volvió a sufrir la aguda escasez de divisas para importar; esa restricción exigía sostener la industria local a cualquier costo. La colocación externa de las cosechas no fue tan fluida como se esperaba, tanto por los cambios en el mercado mundial como por los problemas de la oferta local, que no estaba preparada para crecer. Además, la Argentina se encontró con un mundo diferente luego de la Segunda Guerra: Gran Bretaña ocupaba un espacio secundario, con mínima capacidad de proveer bienes fabriles en condiciones y precios razonables. Retrasada en reconocer ese fenómeno, la Argentina se mantuvo a la espera de la recuperación de la economía británica; sin tomar medidas decisivas para reconstruir la estructura productiva local.

Esas políticas estuvieron íntimamente ligadas al durísimo enfrentamiento político y económico con los Estados Unidos en la década del cuarenta, que condicionó las opciones nacionales y definió de algún modo la evolución de la industria en el período siguiente.

El enfrentamiento con los Estados Unidos

La historia de los enfrentamientos argentinos con los Estados Unidos en el curso de la década del cuarenta comienza a emerger de las sombras gracias a la vasta literatura de los últimos años. Las presiones de Washington por incorporar al país a la guerra contra el Eje, conflictos de intereses en temas de comercio e inversión; los problemas cruzados con Gran Bretaña y ciertas posiciones antinorteamericanas en la Argentina (a veces asociadas a otras abiertamente pro Eje) generaron un choque cuya intensidad fue en aumento a lo largo del período.

El boicot norteamericano a la Argentina se inició en febrero de 1942 y fue marcado por sucesivas medidas hasta 1949. Washington prohibió diversos envíos estratégicos (y no tan estratégicos) cuya falta tuvo honda repercusión en la economía nacional. La meticulosa y continua lista de prohibiciones incluía equipos para extraer petróleo (lo que afectó a YPF y a la producción local), varios artículos de acero, armas (hasta febrero de 1947), locomotoras y otros; para peor, se restringió el envío de combustibles durante largos períodos.

Preocupado por el posible surgimiento de una potencia no confiable; para ellos, en el Sur del continente, Washington llegó a considerar "esencial no permitir la expansión de la industria pesada argentina". Esas restricciones llevaron a la desesperación a los militares argentinos, sobre todo cuando vieron el apoyo de los Estados Unidos a Brasil, que gracias a dicha ayuda comenzó a levantar su primera usina siderúrgica. El presunto desequilibrio militar que se producía en la región (donde la Argentina había mantenido cierta supremacía) llevó a los militares a negociar sin éxito la compra de armas en Alemania aun después de la derrota de sus tropas en Stalingrado. La potencial disponibilidad de divisas que suponían esas adquisiciones, en cambio, no fue asignada a obtener las instalaciones necesarias para fabricar en el país una parte de esos equipos.

Las intenciones de algunos empresarios de encontrar una solución a este conflicto chocaron con la imposibilidad de llegar a un acuerdo de partes. Di Tella era uno de los más afectados porque esa situación le impedía adquirir equipos en los Estados Unidos para expandir su actividad fabril. En 1943, este empresario ya aceptaba que el posible arreglo del conflicto pasaba por declarar la guerra y pelear al lado de los Aliados, pero no encontró eco en el ámbito local. Sólo a regañadientes el gobierno argentino terminó por dictar al final de la guerra una ruptura simbólica que, en el mejor de los casos, no contribuyó a resolver la situación.

El costo que los Estados Unidos hicieron pagar a la Argentina por ese conflicto resulta difícil de precisar a pesar de su magnitud: El país se vio obligado a producir en las peores condiciones de contexto, falto de energía, de insumos básicos y de equipos modernos que el proveedor casi único en ese momento se negaba a

entregar. Los Estados Unidos eran la única potencia industrial activa de todo el planeta hacia el fin de la Segunda Guerra, y la única que disponía de la capacidad para proveer ciertos bienes sofisticados, posición que mantuvo hasta bien entrada la década del cincuenta. Muchas carencias locales se resolvieron con el esfuerzo y la inventiva de ingenieros y técnicos, pero dieron paso a una trama fabril de emergencia cuya capacidad de desarrollo dependía, luego de la guerra, de la reposición de equipos que no llegaron en la cantidad suficiente debido a ese continuo enfrentamiento (aparte de la desidia local en ese frente).

El conflicto llegó a ser tan duro que un periodista de los Estados Unidos pidió a fines de 1943 que "el próximo mensaje a la Argentina sea enviado por la Fuerza Aérea"[7]. Un año después esa amenaza se transformó en el envío de Braden a Buenos Aires como embajador norteamericano. Braden, miembro de una familia asociada a las empresas chilenas de la minería del cobre y conocido por sus posiciones duras frente al movimiento obrero, consideró que su misión consistía en derrocar al equipo militar que actuaba contra las aspiraciones de su gobierno. Buscó apoyo en sectores tradicionales, como la Sociedad Rural, donde llegó a decir que la Argentina debía ser una "nación agropecuaria"; aunque no se sabe si lo dijo por convicción o para congraciarse con sus oyentes. Sus acciones fueron tan enérgicas que muy pronto llevó el conflicto a un nuevo punto crítico. El 11 de octubre de 1945, el Departamento de Estado solicitó a Gran Bretaña que se abstuviera de comprar mercaderías argentinas por dos semanas, a la espera de la caída del gobierno militar; al día siguiente Perón fue detenido y enviado a Martín García en obvia relación con las presiones que implicaba esa propuesta. La inestable relación de fuerzas se modificó levemente en pocos días y permitió a Perón recuperar el poder el 17 de octubre. Perón consolidó esa victoria interna en las elecciones de febrero de 1946, pero el duro conflicto con Washington siguió aún varios años, a pesar de ciertos intentos de aliviar sus efectos.

Esa pesada carga sobre la economía argentina contribuye a explicar que el gobierno argentino siguiera respaldado en Gran Bretaña, a la que veía como una potencia histórica que volvería a ocupar su puesto en el escenario mundial y retomaría su papel de banquero del planeta. La élite local esperaba seguir manteniendo la antigua relación "especial", esperando que los británicos compraran carne argentina a cambio de vender al país los bienes fabriles que éste demandaba.

La apuesta a Gran Bretaña

La posguerra asistió a una serie de decisiones locales que, en definitiva, tendían a reconstruir la relación con Gran Bretaña, ignorando los cambios ocurridos en el mundo. El gobierno argentino confiaba en la venta de carne a Gran Bretaña y, con ese objetivo, aceptó una larga espera para utilizar los créditos en libras ganados durante la guerra. Finalmente, esos créditos fueron usados para cancelar los compromisos externos del país así como para comprar casi todas las inversiones de origen británico instaladas localmente. Inesperadamente, la Argentina dejó de ser una nación deudora; fue la única vez en su historia, aunque no tardó mucho tiempo en recuperar esa posición poco envidiable.

La libra era inconvertible y, por ese motivo, los créditos argentinos sólo podían ser aplicados en dicha moneda comprando bienes británicos (aunque una parte menor fue cambiada a dólares como parte de diversos acuerdos). La compra de los ferrocarriles fue una de las operaciones realizadas para usar esas divisas que no ofrecían muchas otras posibilidades. El gobierno argentino se resistió al principio a esa opción, pero terminó asumiéndola a falta de otras alternativas. Se ha señalado que el fiel de la balanza se inclinó en esa dirección una vez que Londres ofreció venderle armas a cambio. En enero de 1947 se anunció la decisión británica al respecto, pese a las intensas presiones en contra de los Estados Unidos; en febrero se firmó la compra-venta de las empresas ferroviarias; en mayo Londres aprobó el despacho de cien aviones Gloster, más otros equipos bélicos valuados en 20 millones de libras[8].

Gran Bretaña estaba dispuesta a vender todo lo que tenía en el país y "hasta la venta del frigorífico está en trámite; todo lo que no se pueda transportar", decía el periódico *Argentina Libre* en 1947, mientras el gobierno argentino se encargaba de comprarlo[9].

Las pruebas de buena voluntad se sucedieron. La Argentina aceptó adquirir nuevamente textiles británicos y whisky en la inmediata posguerra. En los años 1947 a 1949, las compras de los primeros volvieron a los valores de mediados de la década del treinta, en términos constantes; aunque ese auge no pudo seguir; a partir de 1950, la escasez de divisas volvió a reducir, esta vez por décadas, la presencia de los telares de Manchester en la oferta local[10].

Luego de adquirir los ferrocarriles, la Argentina aceptó comprar rieles y equipos ferroviarios británicos en una magnitud que representó uno de los mayores contratos firmados por esa rama de la industria inglesa durante la posguerra; la operación repetía el acuerdo de 1929, pero no fue continuada. La escasez de divisas redujo la posibilidad de comprar mientras que la escasa capacidad competitiva británica frente a los polos fabriles modernos surgidos en Alemania, Francia y el Japón, aparte de los Estados Unidos, tendía a modificar esa conexión.

La apuesta a Gran Bretaña se refleja en los sucesivos tratados firmados en 1947 y 1949 para regular el comercio bilateral; la Argentina lograba con ellos una cuota para la carne a cambio de comprar bienes británicos. Esa misma apuesta se refleja, de manera indirecta, en la política de control de cambios, que se mantuvo, entre otras razones, para dar preferencia a las compras en el área de la libra. Las importaciones desde Gran Bretaña se mantuvieron en el 15% del total nacional en la etapa 1948-49, para caer a algo menos del 10% recién después de 1950. La relación era más estrecha que lo indicado por esos valores porque ellos no incluyen compras en las posesiones británicas (de donde provenía buena parte del petróleo); éstas se realizaban en libras, acrecentando la importancia de esa divisa en el intercambio argentino.

Estas relaciones básicas, que continuaban las líneas trazadas desde fines del siglo pasado en el mismo sentido, tuvieron efectos sobre las decisiones tomadas por las instituciones oficiales. Por esa vía, de modo directo y no siempre tan directo, influyeron sobre el sendero que recorrió entonces la industria local.

Las instituciones de la posguerra

La larga serie de instituciones públicas creadas en la década del treinta comenzó a organizarse específicamente como organismos estatales en la posguerra. Las juntas reguladoras, al igual que el Banco Central, perdieron el carácter de entidades mixtas para convertirse en órganos exclusivos del Estado nacional aunque no siempre cambiaron su orientación previa; en más de un caso, siguieron sometidos a la influencia de los antiguos grupos de interés formados en su ámbito de acción.

El Estado nacional creó otros entes, a la usanza de aquéllas, entre los cuales figuran varios importantes para la evolución fabril. La revisión de ese complejo institucional y de las empresas públicas ofrece elementos decisivos para evaluar lo ocurrido en ese período.

En 1944 se creó el Banco de Crédito Industrial para otorgar créditos de mediano y largo plazo al sector fabril en la línea propuesta por Pinedo en 1940. El Banco recibió un aporte de capital de 100 millones de pesos y la posibilidad de financiarse mediante obligaciones en el mercado por otros 300 millones (pero se le prohibió al principio captar fondos del público en cuentas corrientes). La institución se organizó muy rápido: en un par de años llegó a contar con unos 2.000 empleados, 200 de los cuales eran profesionales universitarios que ensayaron darle un carácter técnico y de promoción que excediera el mero aspecto financiero.

El funcionamiento del Banco encontró muy pronto límites debido tanto a las condiciones de la demanda como a la carencia de normas legales: no había en el país, por ejemplo, instrumentos jurídicos que permitieran otorgar otros créditos que los hipotecarios a largo plazo, como necesitaba la industria. El Banco fue superando esos inconvenientes y ampliando velozmente el ritmo de sus operaciones. Los 2.500 créditos otorgados en su primer año de vida (1945) saltaron a más de 50.000 en 1954. La complejidad que revela esta última cifra se origina en la presencia de elevado número de operaciones de reducido monto y a muy corto plazo: 31.000 créditos otorgados a pequeñas y medianas empresas en 1954 eran de valor nominal inferior a 20.000 pesos cada uno y representaban menos de 5% del total prestado en el año. En el otro extremo del espectro se anotaban 480 créditos otorgados a grandes empresas que concentraban el 44% de los fondos totales.

El Banco se caracterizó por la facilidad con que otorgaba créditos a pequeños y medianos empresarios, que así podían operar en mejores condiciones, mientras sostenía a grandes empresas con financiación de más largo plazo. Parte de esos créditos, sobre todo hacia la década del cincuenta, se destinaron a empresas con proyectos de expansión, que encontraron en el Banco el apoyo necesario para multiplicar sus dimensiones. El Banco se convirtió así en el partero de muchas de las grandes empresas dinámicas en ese período. Un ejemplo fue la ya mencionada Acindar, que recibió apoyo decisivo durante décadas; también la planta de caños sin costura que levantó Siderca en Campana fue intensamente apoyada por el Banco. Lo mismo pasó con los ensayos de fabricación de maquinaria agrícola de Roque Vasalli en Firmat, lo que

le permitió transformar ese pequeño taller en una de las mayores empresas del ramo.

La historia del Banco de Crédito Industrial señala el rol clave de instituciones como ésa en el avance industrial del país; algunos resultados se asemejan a lo ocurrido en Brasil y en otras naciones en desarrollo con entidades similares. La tarea del Banco muestra, también, el efecto de las limitaciones a las que se vio sometido y que redujeron su campo de acción a pocos años de su creación. En 1946 se le exigió que financiara al IAPI con montos que representaron entre un cuarto y un tercio de su crédito total que, por supuesto, eran sustraídos al crédito potencial disponible para la industria.

Interferencias políticas obligaron al Banco a conceder créditos a empresas tradicionales, por razones de coyuntura; y con escasa o nula relación con proyectos de inversión. El Banco otorgó créditos a frigoríficos así como a ingenios azucareros y a empresas procesadoras de quebracho por montos significativos que no se reflejaron en la modernización de esas empresas; muchas de esas operaciones terminaron generando quebrantos a la entidad. Las demandas desde otros ámbitos del gobierno tendieron a desnaturalizar la función del Banco y su persistencia formó parte de un hábito que reducía su potencial como instrumento de desarrollo.

El otro gran problema que enfrentó el Banco de Crédito Industrial fueron las tasas de interés, que eran negativas en términos reales debido al proceso inflacionario (todavía leve en términos relativos pero no por eso inexistente). Las tasas negativas implicaban un subsidio oculto a los tomadores de crédito, reflejado en el deterioro del capital efectivo de la entidad. Al cabo de pocos años, el Banco tuvo que demandar ayuda financiera al Banco Central y, por esa vía, terminó de perder su independencia. El proceso de construcción de un órgano capaz de impulsar el avance fabril se quebró por esas razones, que reflejaban la existencia de objetivos divergentes en el seno del gobierno y dificultades para imponer una lógica distinta.

Otro de los organismos de la época fue el IAPI (Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio), creado en 1946 para manejar buena parte del comercio exterior nacional. El IAPI era heredero del sistema de control de cambios de la década del treinta (que dio pingües ganancias al Tesoro) y continuador de la CAPI (Corporación Argentina para la Promoción del Intercambio), creada en 1940 como un organismo mixto para actuar en ese tema.

El IAPI intentó asumir las operaciones directas del comercio exterior, en exportaciones e importaciones: vendía carne y cereales y compraba diversos materiales en el extranjero. La amplitud de esos objetivos, mezclada con interferencias políticas, prácticas de intercambio bilateral y presiones de grupos de interés, llevó a resultados poco felices en el largo plazo en medio de continuos cambios organizativos y de dirección.

El IAPI no tenía control efectivo sobre sus operaciones; no podía controlar los materiales en sus galpones y disponía de una contabilidad "tortuosa" que impedía conocer su operativa real. La ubicación del organismo por encima de las demandas de las empresas públicas o privadas lo llevó a decidir importaciones muy costosas e ineficientes; para cumplir ciertos acuerdos de intercambio recíproco compró vagones cuya trocha era distinta de la utilizada en el país (es decir, inutilizables) y jeeps usados que pagó como nuevos[11].

Las ganancias de los primeros años del IAPI se transformaron en enormes quebrantos a partir de 1949, cuando el ente se vio obligado a pagar más en el mercado interno por los productos exportables que el precio obtenido en el exterior. De nuevo, Gran Bretaña recibía la carne a 3 pesos el kilo mientras los consumidores argentinos la pagaban entre 9 y 12 pesos. El IAPI orientó sus recursos a dar enormes subsidios a los frigoríficos extranjeros, los mismos que ocultaron sus libros y veían pasivamente envejecer sus plantas; los aportes a esas empresas sumaron 1.800 millones de pesos en el período 1946-54, un monto superior a todas las compras de equipos de transporte y energía que efectuó el IAPI en ese plazo.

El IAPI subsidió a molinos harineros, a refinerías de aceite y a plantas de extracto de quebracho (sectores tradicionales y envejecidos de la industria argentina) mientras el país no encontraba la manera de superar la crisis provocada por el atraso de su equipamiento industrial. Las cuentas del IAPI indican claramente que las prioridades no pasaban por el impulso a la industria; un subsidio de 679 millones de pesos destinados a pagar aumentos de salarios a los trabajadores de los ferrocarriles estatales contrasta con los 289 millones afectados a la compra de equipos para la primera planta siderúrgica argentina (SOMISA), que no logró ser puesta en marcha.

El IAPI no creía que la industria argentina pudiera exportar. A pesar de la experiencia de la Segunda Guerra, su *Memoria* decía en 1949 que "estaba lejano el momento en que ello pudiera ocurrir".

El IAPI no fue el único instrumento de control del comercio externo. La experiencia del control de cambios permaneció refugiada en una oficina ministerial que otorgaba divisas a las empresas necesitadas de importar; las divisas se concedían en función de su disponibilidad y del interés asignado por los funcionarios a la rama o empresa que las solicitaba. Los métodos repetían las prácticas de la década del treinta y tendieron a posponer la importación de bienes de capital a favor de las compras externas de materias primas e insumos que requería la producción ya instalada, cerrando el circuito de control del comercio exterior armado con el IAPI.

La difusión y complejidad de los organismos mencionados contrasta con la inexistencia de cualquier institución dedicada a la promoción tecnológica. La persecución política desatada en la Universidad a partir de 1943 repercutió en la ruptura de grupos de estudio, adelantando el fenómeno que se repetiría luego de 1966 y 1976, fomentando el éxodo de técnicos y científicos[12]. El Banco Industrial ensayó algunas actividades en ese rumbo en sus primeros años de gestión, consciente de la importancia del problema, pero las dejó de lado poco después sin ser reemplazado en ese frente. Recién en 1956 se creó el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) como primer eslabón de una cadena de apoyo técnico al sector fabril, rol que cubrió durante los años siguientes. El INTI fue concebido al mismo tiempo que el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) y todo indica que fue creado como una compensación "psicológica" al agro antes que por demanda directa del sector fabril; los productores pampeanos no hubieran admitido que la "rueda maestra" del país necesitaba un apoyo técnico que no requería la industria "auxiliar". La actividad del INTI fue rutinaria y alejada de los requisitos de la producción desde su origen; el Instituto no llegó nunca a ocupar un rol significativo en la evolución técnica de la industria.

El primer órgano técnico-científico del período fue la Comisión Nacional de Energía Atómica, que nació bajo el impulso de un investigador alemán arribado a la Argentina después de la guerra con buen acceso al gobierno. Los primeros pasos de dicho ente no dieron resultados perceptibles pero sembraron la semilla del

interés oficial que se mantuvo en el tiempo; la Comisión fue reestructurada luego de 1955 y se convirtió en uno de los organismos más activos en la evolución técnica de la industria argentina durante las décadas del sesenta y setenta.

Las nuevas empresas estatales

El profuso conjunto de empresas estatales forjadas en ese período puede dividirse en dos grupos más o menos diferenciados: las compradas por el Estado y las que fueron creadas con un fin determinado. Las circunstancias que dieron origen a unas y otras parecen haber tenido efectos distintos en sus actitudes y resultados, que conviene explicitar.

La compra de ferrocarriles, teléfonos, puertos y otras empresas de servicios tuvo presencia masiva en la actividad del Estado en los primeros años de la posguerra. El gobierno argentino no estuvo decidido a comprarlas desde el inicio y no disponía de un programa de objetivos concretos para su manejo futuro. En un primer momento, el gobierno proyectó crear una empresa mixta; sus definiciones posteriores se forjaron a medida que los antiguos propietarios urgían la venta de sus activos. El resultado fue que esas empresas estatales nacieron sujetas a regulaciones ambiguas y objetivos poco precisos que se reflejaron en su rol frente a los proveedores industriales locales.

La empresa telefónica fue la primera compra, en 1946. El gobierno firmó su adquisición a la ITT (ex dueña del sistema) junto con un contrato por el cual le otorgaba el servicio de consultoría técnica por diez años y la provisión exclusiva de todos los equipos y materiales necesarios para la empresa local. Los detalles de ambos puntos señalan la improvisación de la operación y los problemas que planteaba a la empresa estatal. Los negociadores argentinos aceptaron pagar una regalía del 4% de la facturación telefónica por la consultoría, a pesar de que este porcentaje era superior al beneficio de la empresa en los años anteriores; además, no se estableció una contrapartе clara de la ITT en dicha función y no se asumió que esa tarea resultaba contradictoria con el rol de proveedor monopólico asignado a la misma empresa. Una cláusula aceptó pagar los materiales comprados a la ITT sobre la base del costo más un 10%, sin fijar la manera de determinar dicho costo básico.

Estas decisiones adelantan la falta de objetivos en materia de producción de equipos telefónicos que caracterizó a la empresa

durante cerca de una década. La nueva sociedad quedó sometida a los intereses de su anterior propietario y recién a partir de 1954 se comenzó a ensayar la ruptura del esquema de proveedor único y el ingreso de otro proveedor en el mercado. La instalación de una planta local de equipos por Siemens marcó el paso del proveedor monopólico al oligopólico.

La compra de los ferrocarriles mostró un manejo semejante. El gobierno compró esos activos, y también compró equipos ingleses, a pedido de los ex propietarios. La intermediación del IAPI, organismo que no tenía la calificación técnica para llevar a cabo esa tarea, afectó a la eficiencia de esas compras, que no eran las requeridas por el sistema. Luego, compró equipos checoslovacos y húngaros a partir de convenios comerciales con esos países. En ninguna de esas operaciones existía un plan de renovación de materiales; no se había programado la adaptación de esa infraestructura de transporte a las nuevas necesidades del país ni la forma de incentivar la actividad fabril local. Esas compras desordenadas, por motivos que no tenían nada que ver con las demandas del ferrocarril, convirtieron a la empresa estatal en un receptáculo cautivo de bienes comprados por otros agentes con otros objetivos. Una parte decisiva del material continuó envejeciendo mientras la diversificación de equipos incorporados a la red hacía cada vez más difícil y costoso el manejo técnico del sistema.

La estructura organizativa de esos entes demoró mucho tiempo en registrar cambios adecuados. La empresa telefónica cambió de nombre y de criterios organizativos varias veces hasta que adquirió la forma jurídica de empresa del Estado en 1956, diez años después de su estatización. Los ferrocarriles siguieron un rumbo semejante: cada una de las viejas empresas retuvo su autonomía anterior y se limitó a cambiar de nombre y a subordinarse a un ente formal superior. No hubo esfuerzos por reorganizar el sistema con una lógica global ni por programar su convergencia.

El cambio más apreciable ocurrido en el ferrocarril fue el sensible retraso de sus tarifas respecto de la evolución del costo de vida en los primeros años de la administración estatal. La baja del valor relativo del transporte, que se hizo permanente, generó un aumento de la demanda (sobre todo en el área de pasajeros) que no compensaba la caída de ingresos; al mismo tiempo se incorporó personal y se aumentaron los salarios, de modo que la empresa registró déficit desde el primer año de la estatización. Ese déficit creciente fue desde entonces una de las mayores preocupaciones del gobierno y el factor que bloqueó la posibilidad de proyectar un plan de inversiones a largo plazo (cuyos primeros trazos surgieron en la década del sesenta)[13].

Restringido por el déficit y carente de organización empresaria eficiente, el ferrocarril siguió el sendero de deterioro en el que había entrado ya hacia mediados de la década del veinte. El envejecimiento de sus materiales sería una de las trabas para sostener la infraestructura necesaria para la industria porque no podía ofrecer un servicio adecuado de transporte. El sistema estaba al borde del colapso desde mucho antes de su compra por el Estado argentino. La mayoría de sus equipos eran chatarra; los descarrilamientos y fallas de transporte eran el comentario de todos los observadores. Los estudios de la CEPAL, en 1957, señalaban que el material rodante, igual que las vías y otros elementos, estaban en servicio desde hacía más de medio siglo y era poco lo incorporado después de 1930: la suspensión de inversiones de las empresas privadas durante sus últimas dos décadas de operación no había sido siquiera neutralizada por la gestión estatal en la década siguiente, y tampoco lo sería después.

El déficit era la causa mayor del retraso en comprar equipos, aparte de las dificultades para importar. La incapacidad financiera del ferrocarril lo hacía muy dependiente del Tesoro, poco dispuesto a otorgarle más dinero, y era un factor que impedía programar la compra de equipos en el largo plazo. El problema resultaba más agudo si se trataba de adquirir bienes fabriles en el país; para asumir esas tareas las fábricas locales necesitaban cierta continuidad y un flujo razonable de los pagos, que la empresa ferroviaria no podía ofrecer. En contraste, el Japón y varias naciones europeas aprovecharon el desafío de la posguerra para reconstruir sus ferrocarriles e incentivar su propia producción siderúrgica y mecánica; en pocos años esa diferencia de enfoques abrió una brecha gigante entre la Argentina y esos países.

Un paso estatal directo en el área fabril fue la creación de DINIE (Dirección Nacional de Industrias del Estado), una especie de holding público que tomó a su cargo todas las filiales alemanas confiscadas con la declaración de guerra al Eje. El holding controlaba un conjunto abigarrado de empresas, con escasas conexiones entre sí y diferencias enormes en sus formas técnicas, sus modos operativos y hasta los mercados a los que se dirigían; bajo su control había empresas constructoras, plantas eléctricas o mecánicas y laboratorios farmacéuticos. La heterogeneidad de ese grupo pu-

do haber sido un factor de fuerza si su dirección hubiera intentado coordinarlo en cierto sentido, pero esa tarea ni siquiera fue encarada. Las empresas no se reconvirtieron ni mostraron capacidad de desarrollar innovaciones significativas: La planta de lámparas eléctricas que instaló Osram, por ejemplo, siguió comprando partes a sus antiguos proveedores en la medida en que no encontraba la manera de integrar su producción; en otras se observó el mismo fenómeno.

Al menos la tercera parte de las inversiones efectuadas por el grupo en su década de actividad resultaron inútiles debido a las interferencias de otros intereses; probablemente esa proporción resultaría superior si se pudieran estimar los mayores costos de algunas obras emprendidas por el holding. Entre los proyectos que quedaron en los papeles figura la producción de soda Solvay, una idea de la década del treinta, retomada por Dinie y vuelta a archivar al poco tiempo, como tantas otras.

El proyecto de la planta de soda Solvay es paradigmático de la evolución de la industria argentina. La idea siguió rondando en ciertos medios oficiales, pareció tomar cuerpo a comienzos de la década del setenta, cuando se tomó la decisión de promover su instalación y se firmó un contrato para ello con un grupo privado. La obra no pudo realizarse. Hoy, todavía, de cuando en cuando, se publican noticias de algún avance en la construcción de la planta iniciada hace un cuarto de siglo luego de otro cuarto de siglo de iniciativas frustradas.

A pocos años de iniciada la vida de Dinie comenzaron a surgir problemas sobre su existencia debido a las demandas alemanas que pedían recuperar la propiedad de sus empresas. El avance de aquella nación era una razón más para tomar en cuenta esas exigencias, que comenzaron a satisfacerse en 1953 con la devolución de las marcas a sus antiguos dueños. Al año siguiente se comenzó a tratar la devolución de algunas empresas, que se decidió luego del cambio de gobierno en la Argentina. Hacia 1957 sólo quedaban algunas plantas obsoletas, no aceptadas por nadie, que sobrevivieron un tiempo más, antes de cerrar definitivamente sus puertas.

A diferencia de los casos mencionados, las empresas creadas por el Estado en el período exhibieron un dinamismo mayor en su actividad; quizás por el hecho mismo de que debían cumplir alguna función específica. La más notable fue Gas del Estado que, a poco de formarse, lanzó un ambicioso plan de provisión de

combustible en el ámbito local. Ese programa incluyó la extensión de la red domiciliaria urbana y la obra del gasoducto Comodoro Rivadavia-Buenos Aires, que era entonces uno de los más largos del mundo. Esa obra dio origen a Techint, una empresa constructora que se convirtió con el paso del tiempo en el núcleo de uno de los grandes grupos argentinos. La empresa fue fundada por el ingeniero Rocca, un italiano que llegó a la Argentina en la posguerra atraído por Di Tella, su connacional. Rocca comenzó sus actividades con el gasoducto y prosiguió con la instalación de Siderca; la planta de tubos sin costura levantada para atender la demanda de los sectores nacionales de gas y petróleo.

Otra empresa estatal que mostró cierta eficacia fue Agua y Energía, creada para producir energía, con énfasis en la hidroelectricidad y el riego. Agua y Energía comenzó a construir diques planeados desde la década del veinte pero que no habían sido llevados a cabo; sus inversiones estimularon el progreso de diversas regiones del interior del país con la oferta de riego y energía. Sus primeros pasos estuvieron concentrados en zonas aisladas debido a que tuvo que dejar su lugar a las empresas privadas de servicio eléctrico que tenían el monopolio en Buenos Aires y otras grandes urbes del país; estas últimas no fueron nacionalizadas hasta mucho después; pese a los informes (en ese período guardados bajo llave) de las comisiones investigadoras sobre su proceder ilícito.

La división *de facto* del servicio eléctrico en empresas públicas y privadas fue una de las causas que impidieron resolver el abastecimiento de energía en la posguerra. Las empresas privadas ya no querían invertir y las públicas no podían entrar en ese mercado protegido. Un símbolo de la época es que recién en la década del sesenta se desmontaron las instalaciones para descargar carbón en las usinas de la CADE y la Italo, que mantenían su producción ligada al abastecimiento de combustible británico. La restricción de oferta de energía fue una de las grandes carencias sufridas por la industria hasta mediados de la década del sesenta.

Las empresas públicas más antiguas

YPF arribó a la posguerra en una situación difícil debido a la carencia de equipos y repuestos para sus operaciones. El bloqueo norteamericano la había afectado notablemente y la empresa no disponía de la autonomía ni de la capacidad para resolver los problemas que se le presentaban. En 1947 tenía sólo 33 equipos de

perforación en actividad (aparte de los detenidos por falta de repuestos), y operando a pleno logró perforar 105 pozos, una cifra menor que en 1925. En 1955 YPF apenas había logrado llegar a trabajar con 45 equipos, pese a que necesitaba al menos un centenar.

En 1950 la empresa pasó a formar parte de otro organismo público (ENDE, Empresa Nacional de Energía) que le recortó su autonomía hasta cerca de 1955, cuando recuperó su situación anterior. En el ínterin, las cesantías de personal por razones "políticas", clásicas en YPF (al igual que en diversas empresas públicas), afectaron a sus cuadros técnicos y a la continuidad de sus operaciones. La producción de petróleo se mantuvo estancada desde 1940 hasta cerca de 1950 y creció levemente a partir de entonces sin que pudiera satisfacer la demanda local; la necesidad de importar el resto consumía gran parte de las divisas ganadas en el comercio exterior, de modo que se achicaba el monto disponible para traer equipos industriales.

A pesar de los inconvenientes, YPF logró detectar nuevos yacimientos de petróleo en distintas zonas del país; su esfuerzo permitió incrementar el volumen de las reservas conocidas de 49 millones de metros cúbicos hacia fines de la Segunda Guerra a 138 millones en 1955. Una regla tradicional de la rama dice que las reservas deben superar los doce años de explotación; es decir, que se podían producir 3 millones de metros cúbicos en 1946 (como ocurrió) y llegar a 11 millones en 1955. Hacia esta última fecha, la extracción no superaba la mitad de dicho monto y comenzaba la polémica en torno de la posibilidad de resolver ese déficit mediante la participación de empresas privadas, que en ese período sólo podían ser extranjeras.

Fabricaciones Militares llegó a la posguerra en situación contradictoria; en su evolución se mezclaban las enormes posibilidades derivadas del poder militar en el gobierno local con la expectativa de volver a importar armas. El gasto militar absorbía el 38% del presupuesto nacional en 1945, bajó suavemente hacia el 30% en 1948 y aterrizó en torno al 21% en 1951. Resulta obvio que los militares, además de disponer de pesos, contaban también con accesos preferenciales a las divisas disponibles en el país, tal como había ocurrido durante la guerra. A pesar de esas ventajas, las inversiones en plantas fabriles relacionadas con las demandas militares no fueron de la magnitud esperada. Parecía más simple importar las armas que otros países liquidaban en la posguerra que trabajar en un programa fabril de largo aliento.

Fabricaciones Militares desarrolló las fábricas que había comenzado a instalar durante la guerra e inició una serie de empresas mixtas en diversos ramos que abacaban actividades químicas y mecánicas. La exploración de los recursos mineros del país fue una de sus tareas mayores; no siempre alcanzó el éxito esperado en función de las sumas gastadas, pero al menos se comenzó a reconocer el territorio situado más allá de la pampa húmeda que había permanecido en la semipenumbra en el período de auge de la economía agroexportadora.

Los militares aplicaron diversos esfuerzos en alternativas de escasos resultados en el largo plazo. La historia oficial del período señala medidas tan modestas, desde el punto de vista empresario y técnico, como la instalación de una fábrica de ladrillos, terminada en 1948. Al mismo tiempo, se avanzaba en sofisticados proyectos de construir plantas subterráneas con el objetivo de proteger a la producción de posibles ataques aéreos en caso de una guerra futura. Ambos tipos de proyectos eran expresiones extremas del carácter precario de la industria militar y de los costos adicionales promovidos por una dirigencia que desconocía la lógica de la producción fabril. En efecto, algunas empresas militares que lograron cierta autonomía de gestión en el período, tuvieron resultados algo más satisfactorios, que se analizan a continuación.

Las ramas básicas

El general Savio, desde Fabricaciones Militares, comenzó a crear una serie de compañías mixtas, con mayor autonomía de gestión y asociadas con el capital privado. Esas sociedades incluyeron a Atanor, una empresa química que registró una buena trayectoria de crecimiento durante décadas, formada como sociedad anónima, con la participación de diversos intereses, y que cotiza sus acciones en la Bolsa. También debe figurar SOMISA, organizada como sociedad anónima pero con decisiva presencia estatal (debido a la reticencia del sector privado a aportar fondos), cuyo proyecto de planta siderúrgica integrada no exhibió la capacidad de salir a tiempo del cascarón pese a los esfuerzos en ese sentido.

Una década después de su primera concepción, una ley especial creó en 1947 esta empresa, cuya capacidad prevista sería de 300.000 toneladas de hierro y acero. El proyecto enfrentó numerosas críticas y, en febrero de 1946, la oposición del ministro de

Agricultura. Este recordó la experiencia histórica, mencionando a la industria azucarera, que "después de cincuenta años continúa a la sombra del proteccionismo". Otras críticas señalaban que no correspondía instalar la industria pesada en el país; otras, que el contratista previsto para levantar la planta (el grupo norteamericano Armco) controlaría la empresa. Ciertos candidatos a participar en SOMISA como los pequeños laminadores agrupados en CLIMA, se quejaban de que "no nos serviría convertirnos en accionistas si dejamos de ser industriales"[14].

Savio contestó con energía: "Si no nos decidimos a crear en la República Argentina la capacidad de elaboración de las materias primas básicas que sirven de seguro fundamento a las industrias de transformación, seremos responsables ante las generaciones futuras de haber comprometido el porvenir grandioso que todos queremos para nuestra patria". Su prematura muerte, en 1948, le evitó el malestar de sentirse responsable del fracaso. Durante largos años, el proyecto avanzó a pasos de tortuga sin que se compraran las máquinas y equipos necesarios; las obras se limitaban a la parte civil. En 1954, por azar, el gobierno norteamericano decidió rematar un tren de laminación que había sido construido por encargo de una empresa checoslovaca y embargado a raíz del triunfo del comunismo en ese país. El gobierno argentino, deseoso de aprovechar la oportunidad, ofreció 9 millones de dólares; otro comprador potencial ofreció sólo 400.000 dólares para utilizarlo como chatarra. Fue así como el equipo se adjudicó a SOMISA y fue instalado en la planta antes que comenzara la obra del alto horno que debía proveerle los insumos.

Esa "demora inadmisible" en el proyecto obligó a modificar varias veces su concepción; a medida que pasaba el tiempo se ampliaba la escala prevista para la empresa. Por fin, en 1956 se obtuvo un crédito de 100 millones de dólares para completar la planta y el alto horno lanzó su primera colada en junio de 1960[15]. La producción de acero en los nuevos convertidores Siemens Martin ocurrió recién en mayo de 1961. La ceremonia inaugural de la planta estuvo a cargo del presidente Arturo Frondizi, quien destacó que estaba llevando a cabo "la batalla del acero". Si se trataba de una batalla, ya había sido perdida. El mero hecho de concretar la creación de SOMISA había demandado catorce años (más toda la década previa del proyecto); en ese mismo lapso, el Japón, que había sido totalmente destruido por la guerra, inauguró cada tres meses un alto horno similar al único que pudo levantar SOMISA, y en 1960 su producción de acero superaba en más de 50 veces a la de la Argentina.

La planta de SOMISA debía abastecer de acero a los laminadores pequeños del país y a los nuevos grandes que surgían, cuyos proyectos estaban en función de ella. Los dos casos mayores fueron ACINDAR y SIDERCA. ACINDAR aceptó participar en SOMISA (Acevedo fue director de la sociedad como representante de los accionistas privados), y decidió comprar 200 hectáreas en Villa Constitución para su nueva planta, localizada cerca de San Nicolás de donde debía llegar el acero. La empresa construyó su nueva planta en "cámara lenta", de modo que recién en 1951 inauguró las instalaciones de Villa Constitución, que importaban acero debido al atraso de SOMISA. ACINDAR disponía ya de una capacidad de procesar cerca de 350.000 toneladas de acero con sus equipos (incluyendo aquellos usados con los que se había fundado una década antes) y había comprobado que el mercado interno era sumamente rentable. La empresa se diversificó hacia nuevos productos, mientras esperaba integrarse con el acero de SOMISA.

SIDERCA, por su parte, se instaló en Campana sobre un amplio terreno que le permitiría su expansión a lo largo del tiempo. La siderurgia se concentraba sobre el río Paraná, que funcionaba como eje del transporte. SIDERCA logró ser declarada de "interés nacional" en 1948; créditos del Banco Industrial y otros apoyos impulsaron su avance hasta convertir la planta en un polo industrial. SIDERCA comenzó a fabricar caños sin costura, a partir del acero importado, primero, y del de SOMISA, después, e instaló otras plantas de montajes metálicos (Cometarsa) en el mismo sitio; el proceso continuo de expansión de sus actividades prosigue hasta la actualidad.

En un primer momento, Rocca trató con Di Tella un posible acuerdo de sociedad en la empresa, que no se concretó. Di Tella decidió, por su lado, instalar en Avellaneda una planta de fabricación de caños con costura (SIAT), para atender ese ámbito especializado sin competir con SIDERCA.

El proyecto de SOMISA, aun atrasado, funcionaba como una palanca para el desarrollo de la siderurgia local, que se montaba y expandía a la espera de la provisión de acero desde esa planta en construcción.

Una empresa del sector mecánico que retomó dinamismo y actuó como generadora de otras fue la antigua Fábrica Militar de Aviones de Córdoba. Esa empresa pasó a depender de la Aero-

náutica cuando se constituyó esta fuerza y comenzó a desarrollar su actividad en la posguerra con un fuerte incremento de personal y nuevos equipos productivos. Las máquinas herramientas en uso pasaron de 700 en 1943 a cerca de 3.000 en 1955, mientras que los trabajadores se multiplicaban de 1.000 a 7.000 entre esas mismas fechas. La empresa se apoyó en los talleres ferroviarios de Córdoba para fabricar algunas piezas y promovió proveedores en la región y en el país. Su aprendizaje técnico le permitió encarar la producción de un motor de avión, llamado El Gaucho, que inició en 1948. La empresa logró montar 200 aviones IA-22 en el quinquenio siguiente, hasta que se suspendió esa actividad.

La fábrica de Córdoba logró la proeza técnica de fabricar un prototipo de avión a reacción, el Pulqui, del que terminó dos unidades. La explosión de un aparato en vuelo llevó a suspender las pruebas. La historia del Pulqui se repitió en sucesivos ensayos exitosos: se diseñaban equipos de los que sólo se lograba fabricar algunas unidades pero que no se podían producir en gran escala. A partir de 1952, la fábrica logró lanzar un automóvil de pasajeros (el sedán Graciela) del que sólo fabricó 120 unidades anuales; un vehículo utilitario (el Rastrojero) que llegó a producir a un ritmo de 3.000 anuales; las motocicletas Puma, a razón de 2.500 anuales; y, por último, los tractores Pampa, de los que entregó 250 por año.

La planta no podía llegar a la producción masiva pero exhibía una destreza técnica poco habitual en las empresas mecánicas nacionales. Era un laboratorio de ensayos (y de formación de personal) más que una fábrica. Su tarea dio frutos en la posterior instalación, bajo su ala protectora, de las grandes fábricas de autos, tractores y equipos ferroviarios que dieron una particular fisonomía industrial a la ciudad de Córdoba en la década del sesenta.

Los proyectos durante la Segunda Guerra abarcaban la química y la petroquímica, cuyos productos incluían insumos necesarios para producir pólvora y municiones. En la posguerra, sin embargo, esos planes no avanzaron como se preveía. El primer proceso exitoso de la industria petroquímica en el continente tuvo lugar en Zárate en 1945; ese avance no fue seguido por otros hasta fines de la década del cincuenta, cuando esa rama fue lanzada con la participación del capital externo.

Los sectores dinámicos

Las demandas del mercado interno daban gran ímpetu a diversos sectores. El estímulo provenía del impacto provocado por el cambio de los precios relativos a favor de la industria y por el alza de los salarios. La suba de precios de los bienes industriales que se registró a partir de 1940 mantuvo sus efectos durante un par de décadas, dando señales favorables a la oferta potencial interna. El valor de los alimentos no procesados, en términos de horas de trabajo, era similar o menor en la Argentina que en los Estados Unidos, pero era tres o cuatro veces mayor en productos industriales (aun tan simples como camisas y zapatos) hacia 1940[16]. El alza salarial registrada en 1945 tonificó la demanda sin cambiar esas relaciones favorables a la oferta fabril.

El aliento a la producción fabril no era suficiente para su crecimiento. Este dependía, en esencia, de las posibilidades de equipamiento para atender a la demanda local. De allí que el crecimiento ocurrió en aquellos sectores que podían obtener equipos a partir de la fabricación interna (todavía escasa y de baja calidad), o bien accedían a las escasas divisas disponibles, a través de las oficinas que las repartían desde el sector público. La alternativa de utilizar aun más los equipos ya se había agotado en el período de guerra; el envejecimiento de éstos y las restricciones energéticas eran las dos trabas mayores adicionales a esa evolución.

Alpargatas fue una de las empresas textiles que decidió ampliarse y, sobre todo, salir de su reducto geográfico en Barracas en busca de mayor espacio para el futuro. Comenzó a instalarse en un amplio predio en Florencio Varela, fuera de la Capital pero en el borde urbano de entonces; a través de esa decisión mostraba sus intenciones de continuar creciendo sobre bases adecuadas en términos de tierra disponible y dimensión de locales. Luego, como la mayor parte del sector, detuvo su evolución ante la evidencia de la sobreoferta en el mercado local, la imposibilidad de renovar equipos y la ausencia de otras alternativas (como la exportación).

SIAM fue uno de los casos más notables de expansión durante buena parte de ese período debido a su posición en el mercado de bienes de consumo durables, que demandaba con avidez la sociedad local. Su capacidad fabril le permitió iniciar, en 1948, la producción y venta de heladeras a un ritmo de 11.000 anuales, para alcanzar las 70.000 diez años más tarde; este último tope se

originaba, en esencia, en sus limitaciones productivas. La entrega de lavarropas, lanzada también en 1948, pasó de 2.000 en el primer año a 38.000 en 1958. Los técnicos de SIAM sostenían, en 1950, que la empresa debía renovar sus equipos, ya que la mitad tenía más de quince años y estaban obsoletos técnicamente, pero las dificultades para importar obligaron a mantenerlos en su casi totalidad hasta mucho después de que se agotó su vida útil.

La rentabilidad de la empresa era similar a su posición en el mercado. La marca SIAM ofrecía una imagen de calidad que daba cierta garantía a los compradores que ya confiaban en ella. Uno de los momentos de gran auge de la empresa fue en 1952, cuando anunció que lanzaba la producción de motonetas con licencia Lambretta (y marca Siambretta). El público acudió masivamente a los locales de venta a pagar por adelantado las motos para quedar bien ubicado en la lista de entrega, aunque se demoró más de un año en satisfacer a los primeros compradores. La enorme demanda latente permitía que SIAM instalara la planta financiada con el dinero de sus clientes; seguía así una pauta que sería clásica en la rama automotriz en los años cincuenta: la empresa comenzó fabricando el 20% de la motoneta mientras importaba el 80% restante a la espera de instalar el resto del equipo y las maquinarias necesarias.

Torcuato Di Tella mantenía sus apuestas audaces de capitán de industria en un medio que era más favorable para otros negocios que para el desarrollo fabril. La historia oficial de la empresa relata que llegó a vender una bomba mecánica antes de haber confeccionado los planos; su seguridad de que los problemas técnicos se podían resolver iba de la mano con la disposición de los compradores a pagar el precio que se les pidiera por el producto.

No todos tuvieron la misma experiencia positiva. La fábrica de Ballester Molina, que desde mediados de la década del treinta había logrado producir algunos motores diesel y nafteros, así como pistolas, debió cerrar a fines de los cuarenta debido a la falta de medidas de protección oficial. Hubo otras empresas de relativa importancia técnica, como el Instituto Massone, que se vieron afectadas por decisiones políticas hasta que tuvieron que paralizar sus actividades[17].

Las ventajas de la capitalización fácil en el mercado local chocaban con las dificultades para instalar equipos. La Cámara de la Industria Metalúrgica reclamaba continuamente mayores facilidades para importar como la única vía para "mejorar la eficiencia" de la producción y aprovechar el "progreso de la industria de máquinas herramientas" en el exterior. Pedía, además, mayores facilidades para la importación regular de insumos debido a los constantes quiebres de producción provocados por trabas burocráticas y formales en ese frente. La Cámara señalaba el riesgo de que "los capitales, en su afán de obtener buenos y seguros intereses a corto plazo, no se orienten hacia la industria (básica)" si el gobierno no le daba el apoyo necesario en todos los aspectos de la construcción de la infraestructura[18].

El nudo del problema era claro. El país carecía de industrias básicas que le permitieran autoabastecerse de insumos y no contaba con capacidad para fabricar equipos de producción. El stock de bienes de capital instalados era insuficiente y ya muy desgastado para las necesidades locales. La historia sugiere que, de haberse resuelto ese tema, hubieran surgido otros no menos característicos de todo desarrollo industrial, como la escasez de personal calificado para ciertas tareas, la necesidad de más crédito, de una mejor y más adecuada infraestructura, etcétera; lo cierto es que aquella traba era tan grande que condicionaba todas las posibilidades del momento.

El recurso a la importación era difícil de aplicar; el país no generaba suficientes divisas con sus exportaciones y no había crédito internacional disponible en ese mundo de los primeros años de la posguerra. El gobierno se vio obligado a racionar el consumo interno de carne para obtener saldos exportables, pero ni aun así conseguía romper la restricción externa. El agro necesitaba, también, una inyección de equipos y tecnología para elevar su oferta, aunque esa opción chocaba no sólo con los problemas de divisas sino también con el carácter tradicional de los productores. De ese modo se cerraba un círculo vicioso: el agro no podía generar más divisas y éstas eran necesarias para renovar e impulsar una industria que vegetaba en medio de una demanda latente que no podía ser atendida por falta de equipos.

El país disponía de ahorro. Más aún, las empresas fabriles ganaban dinero. Lo que no resultaba posible era convertir esas ganancias en divisas y, por lo tanto, en nuevo capital productivo. Fue así como el ahorro se orientó hacia actividades rentables en sectores no productivos. El impetuoso crecimiento de la ciudad de Mar del Plata fue uno de los mayores ejemplos de esa evolución; su auge urbano, durante la década del cincuenta, se basó en la construcción masiva de hoteles y casas de veraneo para una so-

ciedad que aplicaba sus ahorros al turismo y no a la producción. El cierre de esta última alternativa era uno de los elementos que contribuía a fortalecer las antiguas prácticas especulativas, tan rentables como alejadas de la técnica.

Los sectores tradicionales

Los acuerdos con Gran Bretaña llevaron al gobierno argentino a subsidiar a los frigoríficos para vender la carne a bajo precio en los años de posguerra. Esos subsidios fueron concedidos a través del IAPI, en forma directa, y por medio del Banco Industrial, sin exigencia de contrapartida alguna pedida a los frigoríficos (salvo, presumiblemente, mantener el empleo en un gremio clave por su apoyo a la política oficial). Estas empresas se organizaron para remitir más ganancias a sus casas matrices aunque las restricciones de divisas las llevaron, por momentos, a mantener fondos en pesos que se orientaban a la búsqueda de negocios rentables, no siempre en el área productiva.

En 1950, Swift retiró su sede de la Argentina y organizó en los Estados Unidos una empresa independiente, la International Packers, cuya función era de carácter rentístico, limitada a facilitar la remisión de dividendos desde la filial. En ese mismo año, el gobierno argentino obtuvo del Eximbank un crédito de 125 millones de dólares, que utilizó para cancelar deudas y atender las demandas para la remisión de ganancias y regalías de las filiales argentinas a las matrices norteamericanas. Era la misma lógica del Pacto Roca-Runciman respecto de los ferrocarriles, orientada esta vez a los frigoríficos. Como antes, se daba prioridad a esos pagos frente a la carencia de divisas para otros fines. No es extraño que esas condiciones postergaran la instalación de SOMISA[19].

Las matrices de los frigoríficos locales estaban en retroceso debido a la pérdida de su espíritu empresario y el privilegio otorgado a los beneficios financieros. El deterioro de Swift y Armour en los propios Estados Unidos es un dato. Esas empresas ocupaban los puestos número 5 y 7 en el primer ranking publicado por la revista *Fortune* (para el año 1954), pero fueron las únicas entre las diez mayores que desaparecieron de la lista en el período siguiente. Los frigoríficos británicos, controlados por lord Vestey (y luego por sus herederos), siguieron un rumbo semejante a medida que el negocio de la carne se orientaba a nuevos proveedores y se modificaban las formas de distribución[20]. Las plantas argentinas, abrazadas a esos dueños agónicos, sobrevivían gracias al intenso apoyo del gobierno local. Poco a poco, fueron cerrando sus puertas en las décadas del cincuenta y sesenta mientras el Estado se hacía cargo de las instalaciones, los pasivos y el personal. El último en cerrar fue el Swift, cuya quiebra fue decidida en un sonado juicio por maniobras fraudulentas que hacía recordar las denuncias de la década del treinta.

La CAP, organizada para defender a los ganaderos, se hizo cargo de la casi totalidad de esas plantas, asumiendo los costos, hasta que dejaron de funcionar. El avance de nuevos frigoríficos de capital local, más modernos y de menores costos, reflejó la pérdida de competitividad de aquéllas en un mercado donde la demanda local había adquirido el predominio sobre los envíos al exterior.

La protección oficial se extendió a los ingenios azucareros que recibieron ingentes créditos del Banco Industrial sin relación alguna con sus decisiones de invertir. Los tucumanos sufrieron la competencia de los ingenios salteños, que operaban tierras más fértiles (con menos años de monocultivo) con menos personal, mientras mantenían sus viejos conflictos irresueltos con los cañeros y trabajadores del ramo. En 1945 se creó el Fondo Regulador Azucarero que, en su afán de proteger a los más ineficientes, estimulaba la producción a costos más altos; los rendimientos caían mientras la actividad se estancaba.

A partir de 1948, las liquidaciones, quiebras y cierres de plantas se hicieron frecuentes. Incapaces de establecer un horizonte de planeamiento a mediano plazo, tanto por sus tradiciones como por los cambios en el ámbito político nacional, los barones del azúcar iniciaron su retiro de la actividad. El gobierno tucumano convirtió a los ingenios en "utilidad pública" y se hizo cargo del Esperanza cuando éste se declaró en quiebra; la indemnización pagada mostró que el Estado podía ser tan generoso con los propietarios locales como lo era con los extranjeros. No hubo más expropiaciones entonces, pero las sucesivas crisis señalaban la falta de inversiones que renovaran la producción.

La Forestal tomó decisiones más enérgicas frente a la crisis del tanino y el agotamiento del negocio. En 1949 cerró la planta de Colonia Baranda y a fines de 1950 clausuró la de Tartagal. En 1951 cerró La Guillermina y en 1955 hizo lo mismo con Villa Ana. La Gallareta cerró en 1963, de modo que sólo siguieron operando dos plantas de menor dimensión. El enorme imperio de la empre-

sa quedó reducido a tierras yermas que se fueron rematando y a alguna planta que prosiguió la actividad[21].

Frigoríficos, ingenios, plantas de tanino, eran parte apreciable de la herencia de la primera etapa de la industria argentina. Igual que los frigoríficos, los tranvías y los puertos dependían de patrones sin vocación fabril; dispuestos a la ganancia rápida, que amainaban su actividad ante el primer problema. El Estado argentino se limitaba a resolver la salida de sus propietarios de esos mercados, asumiendo los costos bajo la consigna de proteger el empleo. Ni unos ni otros se preocupaban por los temas técnicos y productivos. Esas mismas experiencias se repetirían en los años siguientes, cuando otras empresas tradicionales decidieron seguir el rumbo trazado por sus mayores.

El censo industrial de 1954

El censo industrial de 1954 arroja un total de un millón de obreros en el sector. La magnitud absoluta de trabajadores ocupados es apreciable, aunque sólo esté un 10% por encima de los valores registrados en 1946. Las empresas han culminado ya el proceso de absorción simple de la mano de obra y están a la espera de crecer sobre la base de incorporar máquinas que no pueden obtener por la carencia de divisas. El valor agregado por la industria se mantenía prácticamente estancado desde 1948, el año de punta de la evolución anterior; en cambio, la potencia instalada aumentó 50% respecto del censo de 1946, generando una suba semejante en la potencia disponible por cada operario.

La composición por ramas destaca algunos cambios ocurridos: Metales, vehículos y maquinarias aumentó su participación en el producto fabril del 13,3% en 1946 al 20% ocho años más tarde, mientras la actividad textil se mantuvo en los niveles previos y se nota una suave caída de alimentos, bebidas y tabacos (del 32% al 29,2% del total).

El censo informa de la existencia de 151.000 establecimientos fabriles, pero la cifra es engañosa: 73.000 de ellos no disponen de operarios de modo que no es razonable incluirlos en un análisis del sector. Aun los 78.000 remanentes son demasiados debido a la presencia de algunos muy pequeños, con poco personal ocupado. La concentración de la producción continúa muy elevada tanto por la presencia de las plantas más antiguas como por el ingreso de empresas grandes en el período intercensal: 322 plantas

fabriles disponen de la cuarta parte del total de obreros y otras 1.433 de un cuarto adicional; es decir que unas 1.800 plantas ocupan más de la mitad de los obreros fabriles. La concentración sería aun mayor si se toman empresas en lugar de establecimientos: 3.200 unidades fabriles, que eran propiedad de unas 1.000 sociedades anónimas, ocupaban el 35% del total de obreros y aportaban el 42% de la producción total.

La concentración geográfica continúa, puesto que la ciudad de Buenos Aires aporta el 64% de la producción fabril del país, una cifra inferior a la de 1946 (66%) pero superior a la de 1935 (58%). En el otro extremo se observa que varias provincias siguen sin tener establecimientos de importancia: Catamarca, La Rioja, Chubut y Río Negro no registran ninguno que opere por más de 10 millones de pesos de la época.

La antigüedad de la industria se revela en un dato: el 47% del total producido fue aportado por establecimientos fundados antes de 1930. Se sabe que las empresas antiguas instalaron nuevos establecimientos después de 1930, pero éstos no pueden ser separados con la información disponible. A falta de esos datos sólo se puede decir que la presencia de las empresas más antiguas era superior al porcentaje indicado en el censo.

Las tablas registran la subsistencia de algunas producciones tradicionales. La fabricación y reparación de las clásicas bolsas de arpillera ocupaba cerca de 3.700 personas, mientras permanece la fabricación de sombreros, que todavía eran demandados por la población masculina. También se registran 100 establecimientos dedicados a fabricar corbatas, cuyo tamaño promedio era tan pequeño que entre todos ocupaban a 300 personas, incluyendo a sus propietarios. El censo computa 106 talleres del ferrocarril, con 38.000 trabajadores (casi la cuarta parte de los miembros de esa empresa). En su mayoría se trata de talleres grandes, aunque hay algunos pequeños en el interior del país; la información disponible hace difícil evaluar su aporte real a la producción. El número absoluto de trabajadores de esa rama es comparable con las 45.000 personas registradas en los 16.700 talleres locales que se dedican a la reparación de automóviles. La mayor parte de la ocupación en el área mecánica estaba concentrada en esos dos extremos que se extendían desde los grandes y antiguos talleres ferroviarios hasta los numerosos, pero pequeños, talleres particulares de atención de autos.

Volver al campo

Frente a la crisis de divisas, el gobierno decidió impulsar las exportaciones agrarias (dado que pocos creían en la posibilidad de exportar manufacturas). El ingeniero Emilio Llorens, autor del primer régimen de fomento fabril y a cargo de la Dirección de Economía y Política Industrial, recibió una orden escueta en 1947: "El gobierno ha decidido volver al campo y, por lo tanto, deben deshacerse todas las medidas de promoción industrial". Las promesas de 1944 empezaron a disolverse apenas tres años después de iniciadas[22].

En 1948 se limitó el crédito para instalar nuevas industrias con el argumento de la escasez de mano de obra; en 1950 se fomentó al sector agrario con tasas de interés diferenciales y plazos más largos[23]. Lentamente, el sistema de promoción fabril quedó supeditado a la necesidad de generar divisas en el sector externo que, a su vez, dependía de la lógica de fomentar la oferta de bienes agrarios exportables dada la negativa a utilizar la industria con ese objetivo.

Esa orientación oficial reflejaba la visión del establishment, que a través de Pinedo se quejaba todavía en 1961 de la falta de interés en el agro. No hay motivo, decía, "para considerar que la producción rural argentina, que siempre fue preponderantemente para el mercado, cualesquiera fueran sus deficiencias técnicas siempre subsanables, debía ser tenida por una actitud atrasada, como un resabio de otros tiempos ... Fabricar carne o trigo, manteca o lana, no es menos respetable que fabricar calcetines, tornillos o vigas de hierro"[24]. El tema clave de subsanar esas "deficiencias técnicas" en el agro así como en la industria quedaba subordinado, en esa perspectiva, a la polémica sobre el estatus relativo de cada actividad.

Distribución del ingreso y del poder

El brusco aumento salarial de mediados de la década del cuarenta modificó la distribución del ingreso nacional y la dinámica del mercado interno. Tal como lo había mencionado el *Informe Armour*, el aumento del poder de compra de los trabajadores se volcó al consumo, modificando el perfil de la demanda y alentando la producción local, en un círculo virtuoso que agotó su efecto cuando ya no se pudo seguir importando máquinas e insumos para continuar el esquema.

El aumento salarial fue uno de los pilares de una estrategia de contenido populista, en busca de la colaboración de clases, que encontraba sus raíces en una serie de vertientes, desde las prácticas de Barceló, en Avellaneda, la cuna de la industria y lugar de encuentro de dirigentes políticos y patrones de fábricas, hasta las estrategias militares de acuerdo social. No es ocioso señalar que el propio general Savio proponía, ya a mediados de la década del treinta, "buscar acuerdos entre patrones y obreros, para que las relaciones sean cordiales, para adelantarse a las peticiones, para respetar los derechos de los trabajadores. Obrar con el máximo de energía, pero usar gran tacto y sabiduría", decía en un texto en el que consideraba que las acciones de la "izquierda" eran una traición"[25].

La aplicación de esas ideas llevó a alentar una estructura sindical basada en las comisiones de fábrica que comenzó a controlar el ritmo de trabajo y las decisiones internas de cada planta. Esa estructura se montó en paralelo con el aumento del salario, y hasta independientemente de éste, con efectos profundos sobre la conciencia obrera y patronal. Los primeros adquirieron una conciencia de su poder que marcó sus actitudes sociales, aunque no siempre ese poder se usara en forma adecuada; los segundos descubrieron que no podían mantener la "disciplina" en sus plantas antes de imaginar siquiera las posibilidades del "taylorismo" (que en esencia es un método que confisca la autonomía del trabajador en beneficio de la máxima expansión productiva). El resultado fue que los trabajadores se abrazaron a esa nueva fuente de su poder mientras que los empresarios desistían de invertir; las limitaciones externas (desde la falta de divisas hasta los problemas de infraestructura) se sumaban a los problemas que sufrían en el manejo de sus plantas, creando una fuerte tendencia a la parálisis.

La UIA fue intervenida en 1946 y su voz se escuchó de manera indirecta en los años siguientes hasta que, hacia 1953, se terminó de crear la Confederación General Económica (CGE), que pretendía representar a todo el empresariado; este organismo, a su vez, fue intervenido en 1955. En ese largo período, las cámaras fabriles expresaban sus quejas por el relajamiento de la disciplina generado por un doble proceso: la presión sindical para incorporar a los capataces, empleados y técnicos a su organización, que borraba los límites entre estratos sociales (recortando a los grupos que podían asociarse a los patrones), y la falta de normas y límites para la ac-

tividad de las comisiones internas. El objetivo de revertir este estado de cosas comenzó recién a llevarse a cabo después del golpe de Estado de 1955, en medio de un agudo conflicto social y con escaso interés por resultados técnicos —como el aumento de la productividad, que apenas fue un subproducto—; la ansiedad de los patrones fabriles por recuperar el poder de decisión en sus plantas superaba cualquier otra meta. La batalla les permitió recuperar ese poder pero agobió a buena parte de la estructura fabril, que no volvió a recuperarse después del conflicto[26].

Capítulo 7

1953-1968: LA APUESTA EUFÓRICA AL CAPITAL EXTRANJERO[1]

A comienzos de la década del cincuenta se replanteó el proceso industrial. La producción no crecía por falta de máquinas; éstas sólo podían venir del exterior pero el país no generaba las divisas para comprarlas (o no había disposición a mayores sacrificios en el reparto de las disponibles). Tampoco se veían posibilidades a mediano plazo debido a las dificultades del agro para aumentar la oferta exportable. El bloqueo se consolidaba por la escasez de crédito externo. La única fuente visible eran las empresas transnacionales, en la medida en que estuvieran dispuestas a aportar esos equipos bajo la forma de inversiones directas. Si ellas se instalaban en el país, podrían contribuir a resolver el cuello de botella generado por la falta de divisas.

La necesidad tiende a hacerse virtud. Esa esperanza otorgó a las transnacionales una imagen positiva que se difundía en la sociedad. Eran vistas como portadoras de dinamismo, que traerían tecnología y renovarían los ya muy antiguos métodos productivos locales. Muchos expertos consideraban que no era factible producir tecnología en el país ni, tampoco, obtenerla fácilmente en el exterior. Las transnacionales, suponían, podían traer nuevos equipos y métodos de producción, repitiendo la experiencia, imaginada virtuosa, del ingreso de ferrocarriles, frigoríficos y otras compañías de propiedad extranjera en el período anterior a 1930. Los recuerdos, tan simplistas como "felices", de ese pasado pesaban mucho más que los proyectos de un país distinto.

El ingreso de las transnacionales presentaba un riesgo: con sus dimensiones y recursos financieros, podían lograr rápidamente la hegemonía en el mercado, superando o suprimiendo al empresario local. Las advertencias de Pinedo sobre la posibilidad de que

esos capitales externos adquirieran las empresas locales, lanzada en 1940, expresaban una sensación latente en los medios porteños. La solución pasaba por abrirles el camino en los sectores todavía no explotados, como la fabricación de automóviles, tractores y otros rubros modernos.

El interés nacional por expandir esos rubros convergía también con la disposición de las transnacionales correspondientes a ampliar sus actividades a nivel mundial. Ya en 1941, un libro que exploraba desde los Estados Unidos el futuro de las relaciones económicas con América latina, proponía fomentar las inversiones directas en la región. Sus recomendaciones adicionales eran muy claras: no entrar en los servicios públicos (lo que puede crear problemas frente al "nacionalismo" de la región) y sí en la producción para el mercado local (que puede beneficiarse del proteccionismo y el control de cambios). Los autores agregaban que la inserción de esas empresas en el mercado interno crearía un problema si vendían caro porque "subsistirán las empresas locales ineficientes", y otro si vendían barato porque "habrá protestas contra ellas" de los competidores; por eso, concluía, lo mejor sería que entraran en ramas vírgenes, donde la presencia del capital local fuera escasa o nula[2].

La convergencia de opiniones entre inversores y receptores forjada a partir de ideas como éstas comenzó a llevarse a la práctica desde la década de los cincuenta. A pesar del interés de los inversores externos, ese proyecto se presentó como "nacional" y se lo caracterizó como industrialización sustitutiva de importaciones; se lo podría haber llamado, con más precisión, de "industrialización por desborde de las empresas transnacionales de su mercado local". La repetición de los mismos fenómenos en todas las grandes naciones de América latina, donde actuaron las mismas transnacionales en las mismas ramas, sugiere que las políticas locales apenas tendieron a poner un "toque" propio a un proceso global[3].

Los ensayos de 1953-55

En agosto de 1953 el gobierno peronista promulgó la primer disposición referida a la inversión extranjera. La ley 14.122 trataba de regular los flujos de fondos esperados y de otorgar garantías jurídicas a sus propietarios. La ley formaba parte de un programa, implícito pero claro, que buscaba atraer empresas a la producción metal mecánica en Córdoba en asociación con la Fábrica Militar de Aviones (FMA). En efecto, apenas cuatro meses después de la ley se lanzó una licitación para privatizar la fábrica de tractores que estaba instalando esa empresa como parte de su programa industrial. La selección recayó en Fiat, que era uno de los proveedores de la planta; y dio lugar al inicio de las actividades fabriles de esta empresa en la Argentina; su extensión a otros rubros hizo que diez a quince años más tarde las plantas locales fueran su mayor núcleo productivo fuera de Italia.

La FMA quedó como socio minoritario que aportaba las instalaciones y los equipos existentes. El gobierno nacional pidió al Banco Industrial que prestara fondos a la nueva empresa, denominada Fiat Concord. Esa ayuda, más la reserva del mercado interno para su producción, prometía hacerla rentable desde el momento en que iniciara su actividad.

Un método semejante se utilizó para instalar una fábrica de autos. Luego de algunas exploraciones, el gobierno contactó a Henry Kaiser, un empresario norteamericano diversificado que tenía problemas en seguir produciendo autos en su país frente al embate de las "Tres Grandes" que dominaban ese mercado. Kaiser firmó una asociación con la FMA y mudó su fábrica a las cercanías de esa planta en Córdoba; recibió, a cambio, otras facilidades adicionales, como el aporte en máquinas y personal calificado de la FMA, créditos generosos del Banco Industrial, el aval para emitir acciones en la Bolsa local y ventajas arancelarias para introducir en el país los últimos autos que armó en los Estados Unidos. No menos clave fue la promesa de reservarle el mercado interno para su fábrica.

El aporte real de Kaiser a la nueva empresa, denominada Industrias Kaiser Argentina (IKA) no llegó al 20% de los activos totales en juego, aun cuando contabilizó a buen precio una serie de equipos usados (algunos con más de veinte años de vida) que trajo en la mudanza de su planta. La operación se llevó a cabo con inusitada rapidez; a pocos meses de los primeros contactos, la planta comenzó a funcionar con gran éxito comercial. La demanda latente de autos en el país era muy grande y sin duda superior a los 40.000 vehículos anuales que IKA podía producir; la capacidad que aportó estaba definida por la historia previa de la planta, no por las necesidades locales, y era difícil modificarla en el corto plazo sin grandes inversiones y cambios apreciables en su diseño. Los autos se vendían antes de salir de la línea de montaje, repitiendo otras experiencias semejantes en el país. También esta empresa arrojó beneficios desde su primer año de actividad.

La implantación de Fiat e IKA en Córdoba fueron los mayores frutos de esa decisión de expansión fabril asociada con el capital externo. Los acuerdos con la FMA permitieron crear el primer y mayor polo metal mecánico del país y, además, fuera de Buenos Aires. Ambas empresas crecieron a partir de su base original, instalando nuevas plantas y estimulando la formación de proveedores que acrecieron aun más ese polo fabril. La onda ascendente prosiguió cerca de quince años, hasta que el Cordobazo replanteó la situación. En el período intercensal 1954-64 la ocupación industrial en Córdoba pasó del 5,8% al 8,7% del total nacional, con una presencia superior en la rama metal mecánica; el aporte fabril al producto global de la provincia avanzó del 15,5% al 24,6% del total en ese mismo período.

La ley de radicación de capital extranjero no agotó sus efectos en Córdoba aunque éstos fueron centrales. Permitió el ingreso de Mercedes Benz, que comenzó a montar una planta de camiones en el Gran Buenos Aires (González Catán). Esa fábrica fue la última de las tres, y casi únicas, radicaciones de importancia originadas por ese programa. La ley dio lugar, por último, a la concesión de una enorme zona en el Neuquén a un consorcio de los Estados Unidos para que explotara petróleo. La propuesta, que repetía las prácticas de concesión de un territorio, propias del Medio Oriente, fue enviada al Congreso; la amarga polémica que suscitó fue otro elemento del intenso y grave conflicto político que desembocó en el golpe de Estado de setiembre de 1955. El siguiente gobierno militar no superó su fractura interna en torno de ese tema y de otros conflictos que dificultaron la toma de decisiones; en definitiva, ese proyecto terminó suspendido, igual que otros referidos al capital extranjero. La filial de Mercedes Benz fue intervenida debido a la presencia como socio de un personero del gobierno anterior y el proyecto se paralizó por un largo plazo. La resolución final de esas cuestiones quedó a cargo del gobierno electo en 1958.

La apuesta de 1958

Arturo Frondizi llegó a la Presidencia de la Nación con un discurso que ocultaba sus intenciones reales. Muy pronto resultó obvia su decisión de atraer al capital extranjero; sus principales objetivos eran que entrara en la producción petrolera (para aumentar la oferta local y liberar divisas para importar más) y que expandiera las ramas metal mecánica y química (para modificar la estructura fabril y consolidar el proceso industrial). A los pocos meses de asumir firmó un conjunto de contratos, destinados a extraer petróleo lo más rápido posible, mediante la explotación de las reservas ya localizadas. Los contratos estaban pensados, además, como una fuerte señal dirigida a los inversores externos para destacar el interés nacional por atraerlos.

A fines de 1958 el Congreso votó dos leyes a pedido del Ejecutivo: una de inversiones extranjeras, de acuerdo con los lineamientos propuestos por la Presidencia, y otra destinada a promover la inversión local. El gobierno reglamentó de inmediato la primera, para ponerla en vigor, pero postergó la segunda para una etapa posterior; varios decretos sectoriales específicos fijaron las reglas del juego para las ramas automotriz, del tractor y petroquímica. Los ámbitos estimulados para nuevas inversiones coincidían, no por azar, con aquellos de mayor interés para las transnacionales.

En rigor, tanto la ley como los decretos específicos y su posterior aplicación, mostraban tal interés por atraer a esos capitales que dejaron de lado las posibilidades de regulación real de esas inversiones. La ley misma tenía criterios tan difusos que un miembro del Senado reconoció que podía tener efectos costosos pero, se excusó, "el capital extranjero no llegará a nuestro país gratis o por bajos rendimientos". El decreto especial para la rama automotriz no era menos ambiguo; su texto se limitaba a pedir que los equipos fueran "modernos"; o bien a reconocer como "aportes" de capital a "otras formas", cuyo sentido no especificaba. La aplicación de esas reglas resultó tan generosa como su texto permitía prever. Las empresas contabilizaron sus aportes al valor que desearon y todos sus proyectos fueron aprobados. En la práctica, no hubo ningún control de sus actividades. La justificación oficial decía que el mercado seleccionaría, por sí solo, a los mejores.

Todas las ramas alentadas planteaban problemas de economías de escala. La dimensión productiva más económica era, en general, superior a la demanda esperada del mercado interno, de modo que una sola planta eficiente podía cubrir toda la demanda local, y hasta excederla. La disyuntiva, desde el punto de vista técnico, oscilaba entre una planta de dimensión óptima (que requería exportar el excedente no absorbido por el mercado local) y una algo menor, limitada al mercado local pero con mayor costo unitario de producción. La disyuntiva, desde el punto de vista político-económico, era permitir una sola empresa (que tendría un

rol monopólico) o dejar entrar a varias. En este último caso, los costos serían mayores pero se imaginaba que el mercado podría resolver el problema.

La opción adoptada fue la más amplia de todas. En la rama automotriz se presentaron veintiséis proyectos que fueron automáticamente aprobados, aunque pocos hubieran pasado un mínimo tamiz. Media docena de ellos limitaba su horizonte a armar unidades importadas durante un par de años para captar los beneficios de la ávida demanda local; algunas propuestas hablaban de "fabricar" 1.000 unidades por año, en un claro indicador de la falta de interés fabril y del cortoplacismo de sus previsiones. Ninguno de esos indicadores fue tomado por las autoridades. Esa laxitud explica que nueve empresas desaparecieran antes que pasaran cinco años, luego de haber tomado los beneficios esperados en maniobras más comerciales (y especulativas) que productivas. Otra media docena tuvo que decidir su retiro en los años siguientes, de modo que el total se redujo a diez, todavía demasiado para el mercado local.

El efecto del nuevo régimen fue explosivo. La producción (la real más el montaje de partes importadas, no siempre fácil de distinguir) pasó de unas 33.000 unidades en 1959, que eran aportadas por IKA, a 200.000 en 1965. Ese nivel se mantuvo unos cinco años, mientras crecía el parque local, que llegó a un millón de unidades en 1965 y a 1,5 millones en 1970, superando las expectativas más optimistas sobre su evolución. La decantación de la oferta llevó a que sobrevivieran las transnacionales más poderosas en el ámbito mundial: las Tres Grandes de los Estados Unidos y las mayores europeas. Kaiser, frente a ese embate, optó por vender su filial argentina a Renault. SIAM, la única empresa local que había encarado un programa fabril (con licencia de la inglesa Morris), decidió retirarse, pese a su exitoso ingreso inicial; su planta de armado pasó por varias manos los años siguientes como parte de los tanteos de las transnacionales radicadas en el país.

La aplicación de una lógica semejante en la producción de tractores llevó a que cuatro empresas se repartieran, una vez instaladas, un mercado del orden de 12.000 unidades anuales; esa magnitud podía haber sido atendida por una sola planta eficiente. Los costos de una planta de ese tipo hubieran sido un 30% menores que los registrados en el mercado local[4].

La petroquímica se concentró en unos pocos proyectos basados en diversas ventajas ofrecidas por el sector público y, en especial, por precios bajos de los insumos que utilizaban (provistos por empresas estatales). Los mayores fueron las plantas de PASA y Duperial en San Lorenzo (Santa Fe), sobre la ruta del estratégico gasoducto Campo Durán-Buenos Aires; de Indupa en Cinco Saltos, siguiendo un proyecto previo de Fabricaciones Militares, y de Ipako, en el Gran Buenos Aires.

El listado no es exhaustivo pero sí muy representativo debido a la elevada concentración de los proyectos en un pequeño número de decisiones de las grandes transnacionales. En menos de dos años, de julio de 1958 a mayo de 1960, se aprobaron 138 propuestas de radicación de capital externo por un monto nominal de 271 millones de dólares. Seis de ellas sumaban el 60% de dicho monto y con las tres siguientes se alcanzaban los dos tercios del total. En el otro extremo de la escala, 86 propuestas representaban apenas el 4% de la inversión aprobada[5].

Estas plantas, sumadas a la expansión siderúrgica que estaba en marcha, impulsaron el surgimiento de una serie de empresas a lo largo de la cadena fabril: proveedores de partes y piezas (para automóviles y tractores) y usuarias de los insumos ofrecidos (por petroquímica y acero). Esos nexos, o eslabonamientos, con otras actividades modificaron vastos sectores de la industria local, con un impacto resonante sobre su estructura productiva. Sólo tiempo después se vio que la onda positiva tendía a menguar con el paso del tiempo.

Las ramas tradicionales eran llamadas "vegetativas" porque seguían el lento aumento de la población una vez cubierto el mercado interno. Las nuevas, en cambio, eran llamadas "dinámicas" porque se las suponía capaces de crecer con ritmo rápido y duradero debido a una mayor independencia de la evolución de la población y a su capacidad de crear nuevos eslabonamientos productivos. La realidad exhibió una desconcertante vocación de esas ramas por alcanzar muy rápidamente su madurez, estado en el que permanecían luego, sin mayores cambios[6].

La expansión de la primera etapa tendía a satisfacer una demanda latente que llegaba rápidamente a la saturación. A partir de allí, la oferta de esos bienes se estancaba, limitada por el lento aumento del consumo (que seguía el de la población) y la gradual reposición del stock en uso. En 1957 se alcanzó la máxima producción de lavarropas y estufas; en 1959, la de máquinas de coser; en 1960, la de bicicletas y motonetas; en 1961, la de receptores de televisión; en 1965, tendió a estabilizarse la de automóviles[7].

La inexistencia de estímulos a la exportación, combinada con la falta de disposición de los empresarios a encarar esa aventura, reducía su ámbito de acción a un mercado interno cuya perspectiva resultaba desalentadora si se trataba de efectuar nuevas inversiones de magnitud.

El apoyo al capital nacional

En la primera etapa de auge del capital extranjero, que duró de 1958 a 1962, hubo un crecimiento muy veloz de las ramas promovidas: 36,4% para la de maquinaria y equipos, 17,8% para la química. Las ramas vegetativas, desde alimentos y textiles hasta madera y papel, exhibieron un aporte estancado y hasta una caída absoluta en algunos rubros. La persistente falta de capacidad para crecer inserta en su comportamiento se reforzaba por la nueva orientación de la demanda, que explica una caída de la dirigida hacia estos sectores.

La actitud oficial renuente a promover el capital local fue otra contribución negativa. En efecto, a mediados de 1961, tres años después de votada la ley de promoción fabril, el gobierno comenzó a firmar los primeros decretos necesarios para aplicarla. Era tarde; los sacudones políticos posteriores a las elecciones de febrero de 1962, sumados a los efectos de una nueva y grave crisis económica, recortaban rápidamente las expectativas empresarias en la coyuntura.

A medida que pasó la crisis y se consolidó el sistema de protección y promoción (que incluía la reserva del mercado local, créditos blandos y, en algunos casos, subsidios a los favorecidos), se fue notando una respuesta dual en el universo de empresas locales. Un grupo menor asumió el desafío de expandirse, lanzando nuevos proyectos de inversión; otro grupo decidió que las nuevas condiciones de contexto no ofrecían atractivo suficiente y quedó a la espera, languideciendo.

El primer tipo de respuestas se concentró en especial en las ramas fabriles modernas. Allí, el incentivo otorgado por un mercado ávido de esos productos podía ser tomado por los técnicos dispuestos a afrontar el desafío. El avance de empresas como Siderca —en la fabricación de tubos sin costura—, Vasalli —en la producción de cosechadoras—, Tonomac —en el desarrollo de radios y de televisores—, Wecheco —en la construcción de tornos automáticos—, marcaba un rumbo. Esa marcha era acompañada por numerosas empresas que partían de distintos tamaños y formas de operar pero exhibían la misma tendencia al predominio de la lógica técnica y la apuesta a la producción.

Las empresas que se expandían se concentraban alrededor de ciertos núcleos productivos, se estimulaban mutuamente por sus relaciones productivas y se organizaban en defensa de sus intereses. El auge automotor impulsó el crecimiento del sector autopartista, que se convirtió en uno de los mayores grupos de presión en defensa del aumento de la producción local de dicha rama. El avance de la química básica permitió que surgieran empresas de química fina y farmacéutica; en estas áreas se podía encarar la tarea productiva con baja inversión en equipos y mucho esfuerzo técnico, acorde con la relativa disponibilidad de ambos factores en el mercado local. La intensa demanda de receptores de radio y televisión dio la señal para que se consolidara un grupo de empresas cuya expansión seguía los trazos de un clásico impulso schumpeteriano.

Los nuevos empresarios tenían, en suficientes casos, la formación para la tarea o se apoyaban en los especialistas. Universidades y escuelas técnicas, por el mero hecho de formar especialistas, actuaban como semillero de pequeños empresarios que surgían al amparo de diversas circunstancias antes que de una política especial con ese fin. La clase media disponía de la formación y el monto mínimo de capital requerido para lanzar iniciativas de ese orden; esos emprendimientos se mantuvieron en pequeñas o medianas dimensiones, supeditados a la hegemonía de las más grandes pero basados en su propio dinamismo. Lentamente, algunos comenzaron a ocupar un espacio en el escenario fabril.

Conviene señalar que esa expansión no fue sólo porteña ni se limitó a otras zonas urbanas del país. Surgió, como fenómeno adicional, en un arco de ciudades menores de la región pampeana, donde comenzó a notarse desde el período de la Segunda Guerra. Allí predominaban los productores medianos debido a la distribución original de esas tierras hacia fines del siglo pasado. El Sur de Santa Fe, parte de Córdoba y algunas zonas de la provincia de Buenos Aires dieron lugar a un proceso de formación de pequeños productores fabriles apoyados en la capitalización lograda por la generación anterior a través de las explotaciones agropecuarias.

La industria de maquinaria agrícola que nacía en las antiguas colonias del Sur de Santa Fe, las plantas de máquinas herramien-

tas que brotaban en San Francisco, Córdoba, las nuevas industrias mendocinas, ciertos ensayos en el Sur de la provincia de Buenos Aires, se pueden adjudicar al mismo origen[8]. Todas surgían de un proceso histórico que nació con el reparto de la tierra y culminó en una clase media rural cuyos hijos tenían la formación técnica y la vocación empresaria para entrar en la industria. Su éxito contrasta con los resultados observados en las zonas donde dominaba la gran explotación, reacia a la radicación social, a la consolidación de sectores medios y, peor aún, contraria al ingreso de la técnica y la modernidad.

La participación de la industria porteña en el valor agregado del total en el período 1954-64 (correspondiente a los dos censos económicos) cayó del 64% al 58%. En cambio, la parte de la provincia de Córdoba creció del 4% al 6%, la de Santa Fe del 7% al 9% y la de la provincia de Buenos Aires (excluido el conurbano) trepó del 10% al 13%. La misma tendencia se observa en los años siguientes (hasta el censo de 1974), aunque con menor energía.

Los establecimientos de más de cien obreros (que abarcan a medianos y grandes) suben de 1.431 a 1.645 entre 1954 y 1964, para saltar a 2.313 diez años más tarde. Puede estimarse que alrededor del 40% de los nuevos son filiales de empresas transnacionales que ocupan su lugar en la actividad fabril; el resto de los que ingresan pertenecen a empresas de capital nacional, concentradas en las ramas más modernas y formando una clase media fabril.

Esas nuevas camadas empresarias necesitaban, y crearon, organizaciones gremiales para representarlas y defender sus intereses. Siguiendo esa ruta descubrieron muy rápido que sus gestiones no podían limitarse al ámbito sectorial. Aun exitosas en ese plano, necesitaban una acción global y política para defender sus intereses en el mediano plazo; acción que debían llevar a cabo en el ámbito de los partidos, de la difusión de ideas y de las grandes organizaciones empresarias. Una red informal de cámaras, revistas, grupos de estudio y organismos privados, y también públicos, comenzó a tejer la ideología del desarrollo industrial en la Argentina. Su visión y sus propuestas comenzaban a rever la posición heredada de las grandes fábricas del pasado y a pensar en el futuro.

Las medidas oficiales privilegiaban a estas nuevas ramas productivas con el herramental clásico, propio de todas las experiencias de ese tipo: normas técnicas, aranceles y medidas sectoriales específicas que protegían el mercado interno, además de créditos y de los pedidos de compra de sus bienes por parte de empresas y organismos estatales. Cada una de esas medidas se decidía en diversos ámbitos del gobierno, con cierta autonomía, de modo que sus efectos se multiplicaban cuando convergían las decisiones de las agencias involucradas. Esto dependía de factores diversos, como la capacidad de *lobby* del sector en cuestión, o bien de que su rol fuera visto como estratégico, etcétera. El Estado apoyaba, en especial, a los sectores considerados "modernos" (siderurgia, metal mecánica y petroquímica), y mantenía su interés en aquellos cuya oferta podía reemplazar importaciones (papel, celulosa y química).

La rauda fuga de las antiguas

El avance de empresas más dinámicas se veía acompañado por el retiro de otras más antiguas. Muchas de esas empresas habían perdido el espíritu de los fundadores y languidecían a la espera de un cambio o de algún shock externo. Los herederos no se habían rodeado de gerentes y técnicos con capacidad de decidir; tampoco sentían el incentivo de un mercado en expansión. Basados, en su mayor parte, en actividades de bajos requisitos técnicos en su origen, postergados en el mercado debido a la reorientación de la demanda hacia los bienes durables, se fueron deslizando hacia una suerte de parálisis.

Muchas de esas empresas estaban en pésimas condiciones técnicas, apenas disimuladas por su obsolescencia organizativa. La larga postergación de su reequipamiento durante el par de décadas de crisis, guerra y posguerra, las había dejado con instalaciones vetustas; el escaso o nulo crecimiento de su actividad contribuía a sostener una estructura gerencial envejecida y carente de reacciones. Igual que los antiguos dinosaurios, llegaron a ser tan grandes como inadaptadas al medio. En esas condiciones, sólo podían ser rentables en la medida en que pudieran imponer su voluntad sobre el mercado, es decir, que mantuvieran su monopolio y contaran con protección.

Una misión técnica norteamericana observó, en 1961, que uno de los obstáculos más serios al desarrollo industrial argentino era la ausencia de conocimientos técnicos de los gerentes locales: no tienen planes de largo plazo, no conocen bien sus costos, decía, y no disponen de apoyo para mejorar sus plantas y estructuras productivas. La consecuencia, agregaba, es el despilfarro de inversiones y la baja productividad aunque eso no impide elevadas ta-

sas de beneficio. Los precios altos bloquean la expansión del mercado y cierran el círculo vicioso en el que se debate el sector[9].

La alternativa teórica de sobrevivencia consistía en efectuar inversiones de magnitud para renovar totalmente plantas y métodos productivos. Para que eso fuera posible, se necesitaba un impulso externo que las activara o un cambio en su dirigencia. El mercado local ofrecía negocios rentables en tareas de poco riesgo y sin exigencias técnicas, que desalentaban esta última variante; la primera tampoco era fácil, puesto que los gobiernos no creían necesario ni conveniente intervenir. El diagnóstico oficial, combinado con la lógica empresaria que brotaba de ese mercado especial, fueron las dos facetas de un proceso que tomó un rumbo negativo.

Ingenios azucareros y grandes frigoríficos, fábricas de cerveza, numerosas textiles y hasta las primeras plantas metalúrgicas, habían llegado a un punto crítico. Se asemejaban a los ferrocarriles, tranvías y otros servicios clásicos por la antigüedad de sus equipos físicos y el atraso técnico de sus directivos y gerentes. La mayor parte de esas empresas se abroqueló en la espera pasiva de una nueva oportunidad que, imaginaban, debería venir de los cambios posibles en la situación económica y la política nacional.

Una comisión especial que estudió el tema fabril durante la crisis de 1963 señaló que los empresarios industriales "no tuvieron mayor preocupación por los costos durante mucho tiempo a la espera de que un retorno a la inflación habría de resolverles sus principales problemas ... esperaban volver 'a lo de antes' ... (y mientras, quieren) una elevación desmedida de las tarifas aduaneras contra la competencia de las importaciones"[10]. Esas empresas no invertían (o invertían el mínimo necesario para sobrevivir) y envejecían a ojos vista mientras se renovaban otras actividades del espectro fabril.

Los primeros en cerrar sus puertas fueron los frigoríficos, en una onda que terminó con todas las grandes empresas privadas de la rama heredadas del pasado. Esas empresas tenían grandes dificultades incluso para mantener sus posiciones en el mercado mundial mientras sufrían el desafío de los nuevos frigoríficos locales medianos que tomaban el mercado interno. En 1968, el gobierno inglés volvió a cerrar el ingreso de la carne argentina por razones sanitarias; la medida se revisó luego, pero marcó el rotundo fin de la "relación especial" entre los dos países y el final del largo período de venta de carne sin esfuerzo comercial. Recién entonces los frigoríficos comenzaron a desistir del antiguo método

de venta "en consignación", ligado a las cuotas y repartos del mercado entre ellos, y comenzaron a vender FOB (la carne puesta en puerto sobre el barco) a precios y condiciones más parecidas a las de mercado.

Uno de los últimos en cerrar fue el Swift, que luego de varios cambios de mano había quedado bajo el control de un holding financiero basado en un paraíso fiscal (las Bahamas). En vez de evolucionar hacia la lógica productiva, esas empresas tendían a mantenerse bajo el predominio financiero. Deltec, el nuevo propietario, heredó ese sistema y no dudó en utilizarlo en diversas maniobras de subfacturación de exportaciones, transferencias de ingresos y evasión de impuestos. Las plantas fabriles de la empresa, muy envejecidas, no eran un ámbito de creación de riqueza sino una excusa para ganancias ilícitas. La Justicia probó esas acciones fraudulentas que buscaban exprimir el máximo posible de beneficios de la empresa y decretó su quiebra en un sonado proceso de fines de la década del sesenta.

La solución no fue el cierre sino el paso a la administración estatal de esas plantas. El objetivo manifiesto era evitar problemas de empleo; nadie se preocupaba por la eficiencia del sector. Repitiendo la experiencia con los ferrocarriles, el Estado asumió ingentes costos (reverso de anteriores ganancias abusivas de las empresas) sin encarar nuevas inversiones ni adoptar mejoras productivas. A semejanza de la década del treinta, esa política era conservadora en el sentido de que no deseaba cambiar ni corregir nada. No es de extrañar que aquellas plantas frigoríficas continuaran su deterioro hasta que, alcanzados límites insólitos, murieron esperando un salvador. Su desaparición final demandó de diez a quince años más, hasta que algunos edificios fueron demolidos y otros convertidos en *shoppings*; los últimos están, todavía, a la espera de ser utilizados.

Un fenómeno similar ocurrió con algunos ingenios azucareros con equipos no menos obsoletos. Entre los más desgastados se encontraban los seis que pertenecieron al grupo Tornquist, cuya propiedad había pasado de mano en mano en medio de maniobras oscuras por parte de quienes ensayaban tomar beneficios del atraso. En 1966 esos ingenios fueron intervenidos por el gobierno militar del general Onganía como parte de una serie de conflictos políticos que desembocaron en el "Operativo Tucumán", supuestamente destinado a solucionar los problemas del azúcar. Las dificultades no fueron resueltas y el Estado terminó haciéndose car-

go de varias plantas; para operarlas, creó una compañía especial, llamada CONASA, que no tuvo un resultado diferente del observado con los frigoríficos. Sorprendido, un interventor de la empresa dijo que le habían entregado "chatarra" cuando vio la antigüedad y el estado de los equipos.

CONASA siguió operando esos ingenios que fueron vendidos una década más tarde al sector privado; ese nuevo intento revivió los reflejos especulativos de numerosos empresarios locales, que los compraron para seguir ganando a costa de su obsolescencia. Sucesivos pases de mano, quiebras, estatizaciones y nuevas privatizaciones marcaron la evolución de plantas cuyos equipos merecían destinarse a un museo de arqueología fabril en lugar de seguir produciendo.

La misma experiencia ocurrió con otros ingenios que fueron cerrando en el ínterin, mientras que algunos ensayaron renovar sus equipos, diversificar y expandir su producción y ganar en eficiencia. La mejora de esas plantas no alcanzó a modificar el panorama global. El rendimiento agrario mejoró durante la década 1963-73 para volver a caer en la década siguiente. El proceso de reconversión de la industria del azúcar continúa luego de treinta años de un operativo militar que creyó que la fuerza bastaba para desarmar una trampa que contaba ya con un siglo de conductas negativas.

Algunas empresas antiguas, basadas en distintas ramas, comenzaron a seguir el mismo camino. Sus propietarios optaban por extraer el máximo posible de beneficios líquidos, antes de dejar la planta hipotecada a los acreedores o en manos del Estado "benefactor", que se hacía cargo para resolver los problemas de empleo. Los periódicos bautizaron a esa práctica como "vaciamiento de empresas", aludiendo al hecho de que sus dueños no dejaban nada de ellas salvo el cascarón. Los casos más resonantes de esos cierres en la década del sesenta se notaron a partir de la estabilidad relativa de precios de su segunda mitad, que terminó de dar el golpe de gracia a esas empresas; el listado incluye a textiles, como La Bernalesa y La Emilia; a conocidos y antiguos establecimientos gráficos, como Peuser y Kraft, así como a SIAM, la empresa metal mecánica que se jactaba de ser la mayor de la América latina poco antes de caer estrepitosamente.

El listado de grandes empresas se modifica en ese período por la salida de las antiguas tanto como por el ingreso de las nuevas. Una de las escasas referencias sobre el tema señala que

18 empresas del universo de las 200 mayores industriales quebraron o cerraron entre 1955 y 1975, 9 fueron compradas por otras y otras 9 se redujeron hasta desaparecer de ese grupo. Las salidas no incluyen a algunos de los casos mencionados, que seguían figurando en los listados dado que operaban bajo control estatal[11].

En todos los casos el Estado asumió un rol de hospital de empresas en mal estado; se hizo cargo de ellas y las mantuvo en marcha exhibiendo notable incapacidad para salir luego de esa trampa. Los interventores cambiaban a ritmo vertiginoso, debido a los avatares políticos, con escasa supervisión de sus actividades; las condiciones difíciles de funcionamiento comercial y productivo, agravadas por la heterogeneidad del conjunto, se traducían en un continuo deterioro de sus bases económicas y fabriles, a semejanza de lo ocurrido en la última etapa del grupo DINIE. Cuando esas empresas fueron vendidas de nuevo al sector privado, el deterioro de sus fábricas era tal que ya no servían para sus fines originales o requerían inversiones de enorme magnitud para recuperar posiciones.

En todos los países industriales se registraron casos de cierre de empresas antiguas que ya no estaban en condiciones de producir. En algunos, se notó el intento estatal de salvaguardar de algún modo esas viejas estructuras productivas, como ocurrió con las minas de carbón y la siderurgia en la Gran Bretaña de la posguerra. Ese país fue una excepción y no por casualidad ha perdido posiciones desde entonces; en la mayor parte de los casos, dichos salvatajes fueron acompañados por procesos intensos de reconversión de la estructura productiva global, de aliento de nuevas empresas y de reacomodo de las antiguas, tendientes a preparar un futuro diferente. En contraste, uno de los aspectos notables de la experiencia argentina fue la extensión del proceso de "vaciamientos" y cierres, tanto por la cantidad como por la dimensión de las empresas afectadas, fenómeno que prosiguió hasta el presente.

La salida del mercado de esas empresas fue acompañada por la venta de otras al capital extranjero. Diversos empresarios decidieron que era mejor ceder la propiedad, o el control, de su negocio que enfrentar a los grandes intereses externos que hacían sentir su influencia en el país. El caso más discutido en ese entonces fue el de las grandes empresas tradicionales de cigarrillos, que cedieron casi simultáneamente su propiedad a las transnacio-

nales que se repartían el mercado mundial. Esa decisión formó parte de una estampida creada por la ruptura de sus acuerdos de reparto del mercado local debido a una puja de coyuntura, pero se originaba en el profundo carácter pasivo de esos empresarios. La Manufactura de Tabacos Piccardo, la principal del rubro, cuyo mayor accionista y director era también presidente de la UIA, estaba paralizada técnicamente desde la década del veinte y sus activos productivos no habían sido renovados. Para esos propietarios, igual que para sus colegas, la asociación subordinada a las transnacionales era una alternativa ventajosa respecto del cierre de la planta[12].

Los primeros resultados

La conjunción de las medidas de shock de 1958, de la algo mayor facilidad para importar equipos que fue surgiendo a medida que se obtenían créditos del exterior, de la consolidación de una capa de tecnócratas en las agencias del gobierno que creían y apoyaban el desarrollo fabril, del propio estímulo derivado del crecimiento de las empresas productivas, tuvo claros efectos positivos en el mediano plazo.

El crecimiento industrial tomó impulso a partir de 1953, se aceleró desde 1958 y continuó su marcha hasta 1974 a un ritmo del orden de 6% anual en promedio durante esas dos décadas. El único momento crítico de ese largo período fue el provocado por la crisis del sector externo desatada en 1962, que afectó a toda la economía nacional; esa crisis, a su vez, fue producto de un manejo desaprensivo del sector externo. En primer lugar, la apuesta al ingreso de capital externo y el deseo de incentivar su arribo al mayor ritmo posible fueron causa de la permisividad para importar partes y piezas para los proyectos aprobados, que disimulaban el ingreso de bienes de consumo durable, desarmados, con la excusa de que se traían para la producción. En segundo lugar, la opción por la rama automotriz generó un súbito aumento del parque rodante y de la demanda de combustible, que compensó el ahorro de divisas esperado de la mayor extracción local de petróleo. Además, el gobierno otorgó amplia libertad de compras en el exterior, generando una demanda adicional de divisas hasta que se avanzó hacia un momento crítico. Los sectores privilegiados se atiborraron de bienes de consumo, durables y no durables, a cuenta de gastos en divisas que

todavía no se podían financiar con exportaciones ni con crédito externo.

La intensa crisis que se originó en la balanza de pagos fue una de las más duras sufridas por la Argentina (aunque su recuerdo se desdibujó a partir de la crisis de la deuda en la década del ochenta). Sus efectos se agravaron aun más por la respuesta oficial; la política económica contrajo bruscamente la demanda interna, colocando a la industria frente a una situación difícil. Por fortuna, los cambios políticos en el país y la mayor facilidad para obtener algunos créditos en el exterior lograron que la crisis no durara demasiado tiempo.

Una de las consecuencias del flagelo fue que las empresas fabriles más modernas descubrieron que la exportación podía ofrecer una salida a sus excedentes en caso de necesidad. Los primeros ensayos exitosos en ese camino dieron lugar a una consolidación del proceso, que fue acompañado por subsidios oficiales; estos últimos fueron crecientes, aunque los análisis de dicha evolución indican que la causa mayor fue la necesidad de exportar de las mismas empresas. La corriente de productos manufacturados al exterior comenzó a trepar a despecho de los cambios continuos en las regulaciones oficiales, las variaciones del tipo de cambio y otras típicas dificultades del sistema productivo. Las exportaciones de manufacturas de origen industrial, llamadas así para diferenciarlas de aquellas basadas en las ventajas del sector pampeano (carnes, harinas y aceites), pasaron de cifras insignificantes en los primeros años de la década del sesenta a 170 millones de dólares en 1969. En 1974 ya habían saltado a 840 millones y representaban casi la tercera parte del total de ventas al exterior. En esas salidas figuraban tractores y cosechadoras, tubos para petróleo, tornos automáticos y lavadoras de botellas, así como una variedad de bienes "tecnificados". Apenas veinte empresas, entre las que se contaban algunas transnacionales y varias modernas de capital local, explicaban la tercera parte de esas ventas; también en este frente, la industria, o una vanguardia del sector, comenzaba a despertar[13].

La expansión de la base industrial se produjo a despecho de los cierres de empresas ya mencionados y a pesar de las continuas crisis políticas y de cambio de rumbo de sucesivos gobiernos en la larga etapa de inestabilidad que se inicia en 1955. Eso indica que dicho proceso, más allá de algunas medidas "dramáticas", estaba apoyado en la gestión poco visible de una multitud de agen-

cias oficiales más que en decisiones de alto nivel; una red de empresas públicas, volcadas cada vez más al "compre nacional", oficinas sectoriales que establecían tarifas aduaneras, protección a los fabricantes locales de bienes amenazados por la competencia externa, normas técnicas con el mismo objeto; bancos (que ya no se limitaban al Banco Industrial) que otorgaban crédito, etcétera, formaba una poderosa y compleja red de apoyo y estímulo a la producción industrial.

Uno de los resultados fue el crecimiento de las ramas nuevas dentro de la producción fabril, a su vez en expansión. Entre 1954 y 1974 el conjunto de las ramas metal mecánicas pasó de aportar el 25% del valor agregado por la industria al 33%; la química en todas sus facetas pasó del 13% al 19%. Es evidente que ese avance implicó una tasa de crecimiento muy superior a la del conjunto fabril a lo largo del período. Los análisis del producto, el empleo, el capital invertido y la productividad del sector fabril sugieren que el sistema industrial posterior a 1954 refleja una "época tecnológica diferente" de la del período anterior[14].

Ese cambio refleja una conjunción de factores. En primer lugar, el ingreso de nuevas plantas modificó el rendimiento general de la industria; es probable que este impacto que se produjo "de una sola vez" haya sido la causa decisiva de los cambios observados. Además, el avance de los sectores modernos, no siempre tan dinámico como se podría esperar, fue más rápido que el de los otros, arrastrando al conjunto a partir de la década del sesenta. El efecto acumulado de ambos fenómenos llevó a aumentar la productividad media de ramas como maquinaria y material de transporte a un ritmo superior al 10% anual en el período entre censos 1964-74, comparada con apenas 1% para alimentos (y menos de 3% en confecciones y calzado)[15]. Es bien conocido que una brecha de ese orden genera en diez años modificaciones profundas en la posición relativa de cada rama.

La penetración de las demandas de la lógica productiva en una parte de la industria argentina constituye un fenómeno decisivo de ese período, aunque no fuera tan intensa ni tan extendida como para revolucionar su estructura básica. Una fracción de las antiguas empresas se mantuvo sin cambios, a la espera de conservar su hegemonía sin esfuerzo, mientras que otra ensayó ciertas respuestas a ese desafío. Las filiales implantadas por las transnacionales, por su parte, no resultaron las portadoras del progreso técnico como se esperaba. Las fallas de unas y otras comenzaban a exigir nuevas vías para proseguir el rumbo del desarrollo fabril.

Las restricciones tecnológicas del pasado habían contribuido a tender un manto de sombra sobre las carencias organizativas de la producción local; originadas, en la mayoría de las empresas tradicionales (y no sólo en ellas), en la actitud de patrones con escaso interés productivo que dejaban un rol secundario a los técnicos. Un estudio realizado a comienzos de la década del setenta sobre veintidós hilanderías de algodón exhibió diferencias en los resultados que sólo podían atribuirse a fallas organizativas. Plantas con equipos semejantes, que operaban con un producto uniforme, en una misma zona y con personal de igual calificación, exhibían rendimientos que variaban entre el 39% y el 95% de su capacidad potencial entre unas y otras. En el estudio se señalaba como "evidente la inutilidad de agregar elementos tecnológicos nuevos a una organización que no sabe utilizar los que posee. A su falta de eficiencia se agregaría el mayor costo derivado de (esa nueva) inversión"[16].

Las referencias de ese tipo se repiten en diversos textos de la época. Otro experto señaló, en una mesa redonda reunida en 1968, que la mano de obra empleada en algunas plantas fabriles argentinas de productos estándar era dos a tres veces mayor que la de sus similares de los Estados Unidos equipadas en forma análoga. La diferencia se debía a "la falta de conocimientos adecuados de los dirigentes empresarios ... Una enorme cantidad de directivos —decía el experto— se maneja pragmáticamente y sin buscar más altos niveles de eficacia". La falta de comentarios de los otros miembros de la mesa, entre los que se incluía el propio presidente de la UIA, indica que el tema no era asumido por la dirigencia empresaria ni por los líderes de opinión. La mera acumulación de máquinas y equipos seguía constituyendo el núcleo generalizado de la visión sobre el desarrollo indusrial[17].

Un estudio de la industria local de máquinas herramientas llevado a cabo en 1972 señaló que la mitad del universo de cien empresas observadas no realizaba controles de calidad y que eran pocas las que tenían un programa razonable al efecto. Esta rama es una de las que deben estar en la vanguardia del progreso técnico, puesto que sus efectos se difunden a través del uso de esas máquinas en las plantas industriales. La actividad fabril argentina avanzaba, pero requería esfuerzos adicionales en el camino hacia el desarrollo que había comenzado a recorrer[18].

La actitud de las élites

El cambio político de 1955 generó una larga crisis en el seno de las élites tradicionales del país. Unidas en el enfrentamiento al peronismo mientras éste ocupaba el gobierno, se dividieron al día siguiente de su caída. La falta de debate del período anterior se transformó en una confusa discusión en torno del diagnóstico de la situación argentina y su inserción en el mundo a los efectos de trazar el posible rumbo político y económico para el país. La crisis en el seno del gobierno militar en el período 1955-57 reflejaba esos dilemas, que no fueron superados con el arribo a la Presidencia de la Nación de Frondizi: su estrategia de cambio fue gradualmente bloqueada por los problemas económicos que ella misma creaba, más la rígida oposición de los militares y las élites tradicionales. El relevo del presidente, en un remedo de golpe de Estado, agudizó esas polémicas; no por azar estallaron los graves enfrentamientos armados entre sectores militares de 1962 y 1963.

El interregno de Arturo Illia dio lugar a cierta reconstitución de esas élites, que volvieron a probar su programa con el gobierno militar de Onganía y, otra vez, a enfrentarse entre ellas en torno del camino a seguir. La crisis político-militar abierta a fines de la década del sesenta concluyó con las elecciones de 1973, que posibilitaron el retorno del peronismo al gobierno. Este no pudo resolver los problemas planteados y no logró superar la muerte de su líder, que abrió el camino a la reconstitución política de la élite tradicional. Esta asumió con un nuevo proyecto, que capitalizaba la experiencia previa, en el golpe de Estado de 1976.

La crisis de la élite dirigente se confundía con la crisis política; abría paso a un curioso desplazamiento de culpa en el que cada uno acusaba al otro de la frustración nacional. Lo cierto es que la mayor parte de la élite no se resignaba a aceptar que había terminado el período dorado de explotación de las ventajas comparativas de la pampa húmeda; una y otra vez, insistía en la necesidad de "volver al campo" sin reconocer los cambios. La pampa ya no ofrecía la enorme diferencia de productividad con el resto del mundo (base de la renta diferencial captada antes de 1930) y el mercado externo ya no tenía la capacidad de absorción anterior. La melancólica imagen de ese período bloqueaba el reconocimiento de que no se podía volver a él.

Las repetidas afirmaciones de Pinedo en defensa del sector

agropecuario como eje de la producción argentina, eran enérgicas en 1961, igual que dos décadas antes, y siguieron así hasta su muerte en 1971; para entonces, eran retomadas por sus herederos intelectuales, miembros de la élite, directivos de empresas y corporaciones, medios de difusión y otros.

La opinión de la UIA no se diferenciaba en lo esencial de aquéllas, pese a su representación formal del sector fabril. La entidad comenzó a reconstituirse desde arriba, en 1955, gracias a un decreto oficial, con los mismos dirigentes que la habían conducido antes de 1946; ese grupo forjó de nuevo un sistema de control interno que aseguró su hegemonía durante un par de décadas más. La continua reproducción de ese grupo en la dirigencia de la UIA puso un freno a cualquier cambio en su ideología tradicional, basada en la imagen histórica de una economía exitosa que no era reconocida como extractiva; eso explica que no adoptara ningún criterio referido a la importancia de la técnica, la propiedad y la organización empresaria u otros factores genuinos del desarrollo fabril.

La UIA prefirió mantenerse todo ese período junto a las otras instituciones tradicionales de la élite en defensa de actitudes y propuestas que ignoraban el rol clave de la lógica productiva. En el mejor de los casos, asumía ciertas concesiones a nivel verbal. La dirigencia de la entidad seguía dominada por los dueños de las empresas más antiguas, carentes de capacidad técnica y de espíritu de eficiencia. Sus actitudes cotidianas, en el ámbito global y en el empresario, reflejaban una falta de dinamismo que sorprendió a muchos observadores que seguían creyendo en el poder sin mácula de la propiedad fabril para generar, por sí sola, una conducción virtuosa.

Esa lógica se derivaba de la convergencia de su condición de patrones y de la diversidad de intereses de sus actividades. Las intrincadas relaciones de los miembros de la tradicional élite fabril mezclaban los nexos de familia con las actividades de negocios hasta límites difíciles de imaginar en una sociedad moderna. Un investigador de esos lazos llegó a definirlos como "incestuosos"; los entrelazamientos de ejecutivos y parientes que se podían detectar en los directorios de las empresas se extendían a las entidades sociales y políticas de la élite, formando una vasta red. Por su lógica centrada en la familia y los grupos de pertenencia, esos lazos tenían poco que ver con las pautas de una sociedad moderna[19].

El cierre de la élite sobre sí misma fortalecía el rechazo hacia los técnicos y especialistas, bloqueando el ascenso de éstos dentro de las empresas a los puestos de decisión real. La parálisis de las decisiones técnico-burocráticas en el sistema productivo resultaba coherente con la situación política y económica nacional, que alentaba la masiva "fuga de cerebros" que caracterizó a la Argentina. El país de la inmigración europea masiva era reemplazado por un sistema que atraía migrantes de los estratos más pobres de las naciones limítrofes; simultáneamente, expulsaba profesionales y personal calificado. Diversos estudios de aquella época trataron de contabilizar y explicar ese fenómeno silencioso que afectaba las bases reales del proceso de desarrollo nacional sin provocar la menor reacción de los responsables[20].

La silenciosa "fuga de cerebros" erosionaba la capacidad nacional de producir. Miles de profesionales argentinos que no encontraban espacio para su vocación contribuyeron al desarrollo de empresas, fábricas y laboratorios en el exterior. Un experto manifestó su asombro frente al escaso interés y mínima discusión ante dicho proceso negativo con una imagen formal: si un toro campeón llegara a desaparecer en la Exposición Rural, decía, sería noticia de tapa en los periódicos y toda la policía se movilizaría en su búsqueda, mientras que el silencioso éxodo masivo de los especialistas no merece mayores comentarios del periodismo ni genera decisiones políticas para frenarlo. Las polémicas sobre la rentabilidad microeconómica de la inversión ignoraban el rol clave del conocimiento en el desarrollo del sistema productivo[21].

La actitud de la élite se verifica en sus consecuencias. Los dos presidentes de la UIA durante el período 1961-74 perdieron sus empresas mientras estaban en el cargo. El primero optó por vender la mayoría de las acciones de su empresa de cigarrillos a una transnacional; el segundo, simplemente, dejó ir la suya a la quiebra. En ambos casos, la entidad fabril ignoró o disimuló esa situación con el objeto de retenerlos en la conducción, pese a que habían dejado de ser patrones industriales. Otros directivos de la UIA pasaron por una evolución semejante sin alejarse de sus pares: optaron claramente por explotar sus empresas hasta el agotamiento físico de equipos e instalaciones; en vez de renovar sus sistemas productivos; se beneficiaban de esa misma antigüedad para captar ganancias extra mientras fuera posible.

La utilización abusiva de esas instalaciones no se diferencia mucho del criterio extractivo aplicado en el sector primario. La explotación intensiva de la pampa, los bosques o el petróleo, llevó al deterioro, o al agotamiento, del recurso natural. Del mismo modo, la planta industrial obsoleta ofrece posibilidades de rentas extraordinarias mientras opera en un mercado protegido, dado que los cargos por amortización generan ganancias adicionales; esa renta la aleja en su esencia de la empresa dinámica que, precisamente, busca obtener beneficios del cambio técnico, o bien del desarrollo de nuevos mercados. Cuando la vieja fábrica tradicional dio todos los beneficios posibles a sus propietarios, puede ser cerrada sin mayores costos, de la misma manera que se abandona un campo yermo. A falta de sanción social, su propietario puede seguir gozando de la riqueza y del poder que acumuló en la gestión de la empresa muerta. Los campos desérticos que abandonó La Forestal son indicadores de una cultura extractiva similar a la de las grandes plantas fabriles agotadas que fueron cerrando sus portones en Buenos Aires. Ya en el período de la Segunda Guerra, un trabajo publicado en los Estados Unidos decía que los grandes frigoríficos ubicados en el Cono Sur eran "parecidos a las minas y plantaciones de azúcar" que caracterizaban a América latina[22].

La mayor renovación tendía a producirse en las nuevas plantas. No ocurría lo mismo en la mayoría de las antiguas, donde la ausencia de reformas las hacía actuar como un lastre. La industria marchaba así "a dos velocidades", afectada por conflictos que la dividían en sus posiciones y perspectivas. La CEPAL hablaba entonces de la "acentuada heterogeneidad" del sector fabril en vista de las diferencias internas en capitalización, tecnología y tamaño de plantas[23].

Los conflictos abiertos

Los cambios fabriles encontraron continuas trabas en su marcha debido a fuertes resistencias de otros sectores. Las pujas entre diversos grupos de interés; tanto fuera como dentro del propio sector fabril, dificultaron su avance y obligaron en muchas ocasiones a tantear desvíos en los objetivos como parte de las variables en juego.

La visión macroeconómica ha tendido a trazar los conflictos globales. Los sectores urbanos se enfrentaban con los rurales, provocando continuos desplazamientos de ingresos entre unos y otros y la alternancia entre las políticas de aliento al mercado interno (a

favor de empresarios y asalariados) y las de estímulo al agro (para generar las exportaciones que resolvieran las crisis recurrentes de la balanza de pagos). En paralelo con ese panorama global se observaron otros conflictos, quizás más acotados pero no menos complicados.

Los intentos de forjar la industria de maquinaria agrícola enfrentaron la temprana e intensa oposición de los productores agropecuarios: desde la Sociedad Rural y otras organizaciones del agro se atacaron los proyectos de instalar plantas de tractores. Sus argumentos destacaban la menor calidad presunta y el mayor precio de los que se fabricaban localmente. Las quejas comenzaron a perder vigor años después, cuando el gobierno decidió subsidiar la venta de esos equipos. El objetivo de favorecer la mecanización del agro llevó a crear esos mecanismos de subsidio cuyos flujos son difíciles de medir; el Tesoro cobraba retenciones a la exportación y devolvía, en parte, esos fondos (como subsidios) a quienes se equipaban. Esos manejos dieron impulso a la producción de equipos, y a la acumulación de un stock de maquinaria en el campo que posibilitó el salto de la oferta cerealera cuando el proceso maduró.

El aumento de las exportaciones agrarias, que redujo la restricción externa desde mediados de la década del setenta, fue uno de los resultados de esos ensayos que, combinados con la nueva tecnología y conocimientos productivos que difundía el INTA, cambiaron la productividad y eficiencia del agro. Los productores pampeanos respondieron positivamente a la oferta masiva y de bajo costo (cuando no gratuita) de equipos y *know how*. Por esas vías indirectas, la implantación industrial se acopló a la modernización agraria, repitiendo en cámara lenta la experiencia histórica del desarrollo que tiende a expandir los beneficios del progreso tecnológico a todos los ámbitos productivos.

Los conflictos al interior del sector fabril no fueron menores. Incluían ciertas contradicciones abiertas de intereses, que llevaban a situaciones de ruptura y a la parálisis de la inversión, así como pujas entre posiciones diferentes, que no siempre arrojaban resultados negativos. Entre las primeras se puede contar la continua oposición de la rama gráfica a la producción local de papel, que frenaba estos proyectos; el conflicto tuvo su mayor expresión en la intensa crítica de los mayores periódicos a la posibilidad de que se produjera papel para diario en el país. La resistencia fue de tal magnitud que las primeras experiencias exitosas del período de la Segunda Guerra fueron suspendidas luego por un cuarto de siglo. En cambio, las demandas de la rama textil por tener fluido acceso a la importación de equipos fueron neutralizadas en buena medida por los fabricantes locales de algunas máquinas destinadas a esa actividad.

Un caso muy claro de puja entre intereses diferentes se observó en la rama automotriz. Esta actuaba en conjunto para consolidar su actividad local; al mismo tiempo, afrontaba una fuerte disputa entre terminales y autopartistas en torno de las vías para lograrlo. Las primeras buscaban integrar sus filiales con la actividad de sus matrices externas, mientras que las segundas pedían normas que protegieran y alentaran la producción local de las piezas que ellas podían proveer. Los autopartistas lograron un papel relevante en el mercado local gracias a la convergencia entre sus pedidos y el objetivo de reducir importaciones y alentar la producción local que impulsaba a las autoridades. Las terminales aceptaron esas reglas; en compensación, lograron avanzar en el control, o la compra, de las empresas de autopartes más grandes y de carácter estratégico a medida que una parte creciente de la oferta local se incorporaba a las unidades montadas en el país.

La rama siderúrgica ofrece otro ejemplo de graves y continuos conflictos internos de intereses, muy oscuros en su expresión formal. El resultado fue un notable retraso de la mayoría de los proyectos de expansión ante la imposibilidad aparente de encontrar una solución satisfactoria. Si la morosa inauguración del primer alto horno de Somisa ocurrió cuando la demanda local superaba a su oferta, la construcción del segundo demandó otros trece años (después de 1961) hasta su puesta en marcha en 1974, y el tercero no pasó nunca del papel. Las pujas dentro de la rama frenaron la concreción de una planta integrada en Ensenada, donde sólo se montó un tren de laminación en frío, además de atrasar un amplio conjunto de otros proyectos. Los empresarios hablaban de la "ronda de decretos" siderúrgicos para referirse a los dictados durante la década del sesenta, cuya lista incluía algunos que pretendían movilizar y otros que intentaban frenar los proyectos propuestos. Las pujas en torno de la política sectorial, sus beneficiarios y sus presuntos perjudicados, impedían resolver el problema siempre presente de la producción local de acero.

Agustín Rocca, el fundador de Techint, señalaba que en sus veinticinco años de trabajo en la Argentina "no recuerdo ninguna autoridad determinante en el problema siderúrgico que haya du-

rado el tiempo suficiente para llevar a término un programa". De allí que predomine la "influencia negativa de los intereses creados" que logra postergar la racionalización del sector. En ese balance de la rama, agregaba que "los siderúrgicos estaban más interesados en importar la palanquilla a cambio preferencial que en aportar capitales a SOMISA"; los laminadores no estaban interesados tampoco en reemplazar a SOMISA mediante su propia producción de acero porque "esa inversión no aumenta su facturado"[24].

La carencia de materia prima impulsó la exploración de mineral de hierro y los contratos de aprovisionamiento con fuentes externas que muchas veces generaban preocupaciones en el ámbito militar sobre la posible pérdida del control nacional de la actividad. Fabricaciones Militares, en especial, tuvo un rol en esa evolución que definió algunos rasgos del desarrollo fabril y la propiedad local del sector. La prohibición de vender la empresa impidió a ACINDAR seguir adelante con sus proyectos de asociación con compañías siderúrgicas de los Estados Unidos, que se repitieron en las décadas del cincuenta y el sesenta. La defensa de una "burguesía nacional" no siempre contaba con el apoyo de esa misma burguesía.

La utilización de chatarra en la siderurgia llevó a algunos empresarios a ver a los ferrocarriles como una fuente de recursos para fundir en sus hornos y ya no como una estructura básica en el desarrollo nacional. La creciente antigüedad de los equipos ferroviarios, sumada a los continuos conflictos con los sindicatos del riel, creaban un problema de difícil manejo y elevado déficit; así fue que en el seno de la élite se generó cierto consenso sobre la presunta ventaja de reducir la empresa a su mínima expresión. El primer cierre masivo de ramales ferroviarios, aplicado *manu militari* en 1961, fue decidido, como dato emblemático, por Acevedo, el propietario de ACINDAR, desde el cargo de ministro de Obras Públicas de Frondizi[25].

Los ferrocarriles eran vistos en otros países como una herramienta para conectar las distintas partes del mercado nacional que se ofrecía como un factor decisivo para el avance de la industria proveedora: El ferrocarril era portador de progreso en su servicios e impulsor fabril por su demanda de locomotoras, vagones e instalaciones, que derivaba ese impulso hasta la misma expansión de la siderurgia. Esa experiencia parecía ser ignorada por algunos industriales locales del acero, preocupados por reducir el poder sindical, controlar el déficit de la empresa y abastecer de chatarra a

sus plantas. La manera de impulsar las inversiones para el desarrollo no surgía como un problema en esa perspectiva.

Uno de los argumentos que justificaban esas decisiones era la esperanza de que el complejo automotor reemplazara al ferroviario en la provisión de servicios de transporte. Esa idea motorizaba los proyectos para impulsar la oferta local de vehículos y otros bienes ligados al complejo (como petróleo, asfalto, cemento, construcción vial, etcétera); pero no resultó menos exigente en términos de inversiones públicas y subsidios cruzados que el impulso a los ferrocarriles. Las dificultades técnicas y económicas de esa opción llevaron a que fuera abandonada a mitad de camino.

Los tanteos intelectuales

Los llamados Planes Quinquenales, lanzados en 1947 y 1951, ofrecían una concepción muy simple, con objetivos muy genéricos y mínima relación entre medios a aplicar y fines buscados. La falta de experiencia local (y aun internacional) en la tarea de planificación que recién surgía en el mundo, a excepción de la planificación soviética, contribuye a explicar la ingenuidad de algunos criterios y propuestas. Estas fueron mejoradas en el Segundo Plan (1951); aun así, las metas cuantitativas no pasaban de ser expresiones de deseos y no se advierte relación entre ellas y la forma de lograrlas. Esos planes tampoco se cumplieron en la proporción esperable en el período de su aplicación.

Un aspecto característico de esos planes reside en su tendencia a manejar variables macroeconómicas con poco énfasis en los problemas políticos y sociales; los textos no mencionan temas como las actitudes posibles y/o deseables de los empresarios, las cuestiones referidas al acceso y uso de la tecnología, los problemas del contexto global y concreto que condiciona la conducta de los actores (como los mercados y las regulaciones), etcétera. El voluntarismo planificador parecía suponer que los problemas se resuelven proponiendo metas generales y suponiendo la acción del Estado, como si éste funcionara en un vacío político y social.

Una actitud semejante se repite en la propuesta de la CEPAL, preparada en 1957, que explora en profundidad los temas macroeconómicos locales sin pasar en ningún momento a las cuestiones sociales y políticas. Esa visión, clásica de parte de los funcionarios internacionales —por razones obvias—, repite los lineamientos de los planes previos en el sentido de proponer una serie de metas

cuantitativas con escasa o nula relación con los actores a cargo de llevarlas adelante. En lugar de hablar de agentes, empresas y redes de abastecimiento, en el texto se proponen cantidades a producir: tal magnitud de estos y tal de aquellos que, en conjunto, plantean una vía optimista y gradual para el desarrollo económico. Vistos en la perspectiva histórica, esos planes son de una generalidad tal que cuesta imaginar cómo se pasa de ellos a una acción concreta y efectiva. Comparar las cifras que se proponía alcanzar en cada rubro para 1967 con los valores registrados en la realidad puede ser un excelente ejercicio de medida de las presiones e intereses en juego.

En 1963, la crisis planteó una problemática que llevó al gobierno a nombrar una comisión especial para estudiar las posibles medidas de reactivación industrial. El *Informe* de la Comisión, presidida por C. Moyano Llerena, un economista que ocupó luego el Ministerio de Economía, refleja la ausencia de una perspectiva industrial abarcadora del problema. La Comisión cree que es necesario reactivar pero teme que el aumento de la demanda aliente la suba de precios. Propone que esa evolución se haga con cuidado y espera que, a largo plazo, mejore la productividad. Esta última es reducida, dice, pero la solución sólo podrá llegar "a través de la recuperación del trabajo", dado el peso de las leyes laborales y de la demagogia en el sistema; de allí que recomiende un acuerdo social. El resto del texto se vuelca a problemas globales, como la deuda externa, "una de las más grandes del mundo" —dice, en 1963—, el déficit fiscal y el deterioro de la administración pública. La Comisión Honoraria de Reactivación Industrial no tenía nada que decir con respecto a la futura evolución fabril y al nexo posible entre reactivación y desarrollo. Las preocupaciones de la coyuntura bloqueaban las miradas que podían dirigirse a la estructura.

Dos años después, el Consejo Nacional de Desarrollo volvió a preparar un Plan Quinquenal para el período 1965-69 que sigue, en cierta forma, los lineamientos de los anteriores. Es un diagnóstico de los problemas, cada vez más preciso gracias a la progresiva acumulación de información, que se acompaña con series proyectadas a un futuro cuya viabilidad no tiene relación con las decisiones y problemas de corto plazo. Los expertos del CONADE prepararon luego, en el período del siguiente gobierno militar, una serie de planes cuya creciente sofistificación técnica estaba en abierta contradicción con la capacidad política para implementarlos. Varios de esos planes tuvieron vigencia sólo durante el escaso plazo hasta la publicación del siguiente, y sus voluminosos textos permanecen como un ejercicio de imaginación. Pese a todo, ese conjunto de actividades marcaba la fuerza y extensión de un pensamiento técnico que, a partir del diagnóstico de los problemas, deseaba modificar la realidad impulsando el desarrollo industrial del país.

Uno de los grupos más activos en ese sentido se nucleó en torno de la CGE, una entidad que se basó en diversas instituciones de pequeños empresarios para actuar básicamente como órgano ideológico del desarrollo fabril en lo económico y del pacto social en lo político. La CGE trabajó en asociación con numerosos equipos técnicos, dentro y fuera del gobierno, y publicó un *Programa Conjunto para el Desarrollo Industrial* con el Consejo Federal de Inversiones (CFI) en 1963. En este manifiesto se caracteriza la evolución fabril argentina y se proponen vías para su desarrollo, tanto en términos de protección del mercado interno como de formación de empresarios, apoyo para la creación tecnológica, etcétera. El informe destaca los problemas de baja productividad, capacidad ociosa, carencia de ciertas ramas y otros que no son exclusivamente técnicos; con sagacidad, agrega que "entre los factores que explican el prolongado estancamiento de la economía argentina en los últimos años tal vez deba incluirse la actitud de sectores del empresariado, reacios a los cambios, a los riesgos de la innovación, al esfuerzo por iniciar la modificación de sistemas que por mucho tiempo han regido la vida de esas empresas"[36].

La red de instituciones favorables al desarrollo industrial se extendía a los más diversos ámbitos, tanto oficiales como privados. Incluía varias asociaciones de ingenieros, el Centro de Productividad de la Argentina, los institutos de estudios técnicos de la Universidad y muchos otros. Entre las nuevas instituciones se cuentan el surgimiento de escuelas de gerentes y sobre todo la creación de IDEA (Instituto para el Desarrollo de Ejecutivos en la Argentina), cuya acción contribuyó a difundir la imagen de moda del "ejecutivo" como una figura mítica de la empresa moderna. IDEA surgió a comienzos de la década del sesenta con el apoyo de la embajada de los Estados Unidos, de varias filiales de transnacionales de ese país y de algunas grandes empresas locales, para formar dirigentes de empresa. A poco andar, ensayó jugar un rol político más amplio para terminar refugiada básicamente en el dictado de cursos para gerentes.

Esos avances no siempre eran lo suficientemente sólidos para neutralizar al menos la oposición tradicional al cambio, pero trazaban un camino posible hacia el mediano plazo cuya definición no podía precisarse.

La cuestión social

Las sordas quejas empresarias antes de 1955 se transformaron en una batalla abierta; a partir de esa fecha, para desplazar a las comisiones internas de sus plantas, retomar todo el control de las mismas y modificar las cláusulas de los convenios gremiales que pudieran afectar los costos. Si bien algunas demandas empresarias se apoyaban en el deseo de mejorar la productividad, otras no eran más que un reflejo de posiciones cada vez más alejadas de las necesidades modernas del sistema de trabajo.

Algunas declaraciones de 1958 son representativas del clima de ideas que imperaba entre los empresarios. El presidente de la Cámara Gremial de Fabricantes de Vidrio sostenía que la rama no tenía problemas técnicos pero sí laborales, y mencionaba entre éstos la (escasa) longitud de la jornada de trabajo y las dificultades con los aprendices. Para llegar a artesanos, decía, éstos tienen que formarse desde muy jóvenes, pero la ley prohíbe el trabajo de menores; agregaba que la labor "artesanal requiere atención, constancia y dedicación (pero) la juventud que se inicia en nuestras fábricas no se caracteriza precisamente por esas cualidades". El presidente de la Cámara de la Industria Gráfica, a su vez, reconocía que el atraso técnico de su rama era "no menor a veinte años respecto de los Estados Unidos y Europa", pero luego centraba sus preocupaciones en los valores "trastocados" de la "juventud local (que) no tiene deseos de aprender"[27].

Esos intentos de cargar la culpa sobre otros actores explican que los avances sobre el sindicalismo no se tradujeran en el avance técnico. Los empresarios lograron neutralizar parte del control sindical así como contraer el número de trabajadores en sus fábricas, pero no lograban poner en marcha un proceso creador. Entre 1955 y 1961 la casi totalidad de las ramas fabriles (trece sobre quince) había reducido su personal; las restantes lo aumentaban para atender la franca expansión de sus actividades[28].

En rigor, a partir de mediados de la década del sesenta, la industria dejó de ser una generadora apreciable de empleo en la economía argentina. Algunas ramas siguieron tomando personal

pero otras emprendieron una política de reducción que neutralizaba esa demanda en términos globales. La caída de la mano de obra se debía tanto al cierre de empresas como a la reducción directa de personal, sea porque se incorporaban máquinas o debido a la eliminación de cláusulas laborales restrictivas. La composición de la mano de obra fue pasando desde el antiguo predominio de los trabajadores menos calificados a una estructura donde comenzaban a pesar más los técnicos y el personal especializado. Esos cambios se reflejaron, entre otras variables, en el ocaso del poder relativo del antiguo sindicato de la carne, que marcó todo un período de la vida política nacional, a favor de otros como el creciente sindicato metalúrgico y los que representaban a los nuevos trabajadores fabriles en rubros modernos. El centro neurálgico de la acción sindical pasó poco a poco de Avellaneda y Berisso al eje estratégico del Paraná; de allí llegó hasta la ciudad de Córdoba, donde encontraría su expresión más impactante en 1969.

La industria dejó de ser una generadora decisiva de puestos de trabajo pero no por eso dejó de ser fuente de empleo calificado y concentrado en grandes plantas que daban espacio a la acción sindical. Su lento y poco visualizado retiro desde su previo rol central en el mercado de trabajo no era contradictorio con el mantenimiento de su papel de vivero de sindicatos fuertes, que siguieron expresando su poder hasta fines de la década del setenta mientras actuaban como parte de esa laxa alianza nacional industrializante que se diseñaba y se disolvía al compás de los afiebrados cambios políticos y sociales de un país que se resistía a cambiar.

Capítulo 8

1968: LA APUESTA SILENCIOSA AL CAPITAL LOCAL[1]

La luna de miel con el capital extranjero duró menos de diez años desde el ensayo de 1958. Los balances sobre sus efectos daban resultados mucho menos positivos que las prometedoras esperanzas de la década anterior. El capital y la empresa extranjera no eran los motores del desarrollo, como se llegó a pensar; por otra parte, ya amenazaban la supervivencia misma de una industria propiedad de empresarios locales. El primer grito de alarma vino del exterior. En *El desafío americano*, Servan Schreiber, un periodista francés, denunciaba los métodos empleados por las grandes empresas norteamericanas para invadir los mercados europeos. Si el impacto se sintió fue porque esa crítica no era esgrimida por un enemigo del sistema, sino desde adentro y por uno de sus miembros. Ese autor, de inocultable prosapia empresaria, se sumaba a la campaña nacionalista del general De Gaulle en su época de auge. Esa fuente de ideas era una prueba de que se podía estar contra los Estados Unidos sin ser de izquierda, se podía ser "antiimperialista" sin ser "anticapitalista".

El desafío americano alertaba sobre el poder de las transnacionales basadas en los Estados Unidos; su penetración en los mercados europeos tendía a suprimir la capacidad de maniobra nacional. Para peor, decía, esas empresas se expanden en Europa con recursos europeos. Solamente el 10% de los 4.000 millones de dólares invertidos por ellas en Europa en 1965 provino de sus casas matrices; el 90% restante brotó de créditos y subvenciones locales, más la reinversión de ganancias. En cierta forma, concluía, "les pagamos para que nos compren".

La prosa fácil y las ideas claras del manifiesto de Servan Schreiber sacudieron a los europeos, primero, y a los latinoamericanos;

más tarde. Apenas un año después de su edición original en Francia el libro fue traducido y se convirtió en *best seller* en este continente. Sus propuestas caían en un terreno fértil, abonado por los sucesivos estudios destinados a mostrar que las esperanzas de posguerra habían dado paso a las realidades de un nuevo presente. El balance ofrecía propuestas para impulsar una nueva estrategia en el cada vez más difícil camino al desarrollo local.

Resultados de la apuesta a las empresas transnacionales

La crítica de Servan Schreiber no cayó en el vacío. Diversos estudios sobre el ingreso de las transnacionales en el mercado local mostraban desde el origen algunos de los problemas que aquel periodista denunciaba en Francia. En parte, esas críticas estaban motivadas en la oposición lisa y llana al capital extranjero, y se basaban en la amarga experiencia local al respecto; en parte, se apoyaban en una masiva información que se fue acumulando sobre las consecuencias de ese ingreso, que se podían apreciar en las más variadas facetas de la vida nacional.

El primer elemento decisivo era su efecto sobre el balance de pagos, dado que aliviar ese déficit fue una de las primeras razones para atraer a las transnacionales. Ese aporte de capital en forma de divisas, que el país no encontraba cómo obtener de otro modo, era una razón decisiva de la orientación hacia ellas cuya importancia comenzó a ponerse en duda no bien llegaron. Primero se advirtió que las transnacionales no estaban dispuestas a correr riesgos y trajeron el mínimo de capital posible. La mayoría aplicó la estrategia muy simple de dividir su aporte en dos partes: una, menor, de inversión directa (registrada a los efectos legales como una inversión a largo plazo), y otra, decisiva, formada por un "crédito" que la matriz le extendía a la filial local. Ese crédito debía ser devuelto en un plazo muy corto (no más de dos o tres años), de modo que la matriz reducía el monto real arriesgado, pero esas remesas pesaban en breve plazo sobre la demanda local de divisas del país receptor.

La estrategia de las transnacionales tendía a reinvertir una parte de las ganancias locales y girar el resto al exterior. La expansión de las filiales se financiaba con la acumulación local (apoyada por créditos en pesos); la matriz recuperaba su aporte real en plazos muy breves y, a partir de entonces, recibía un flujo continuo de ganancias. Dada esa conducta, el ingreso positivo de divisas al país terminó no bien culminaron las primeras instalaciones masivas de

esas empresas. El flujo de inversión directa apenas fue positivo los primeros años del fenómeno y se hizo negativo desde mediados de la década del sesenta porque las salidas de beneficios eran mayores que las nuevas entradas de capital externo.

La única manera de obtener un balance positivo de divisas en esas condiciones residía en la continuidad de la inversión directa de las transnacionales (fueran las instaladas u otras nuevas) cuyo aporte compensara la salida de las anteriores; el sistema funcionaba como una bicicleta que se mantiene en pie mientras se la pedalea. El escaso atractivo del mercado local, afectado por los conflictos políticos y sociales y los sucesivos cambios de rumbo, fue impidiendo esa alternativa que, en rigor, era apenas una fuga hacia adelante.

Resultados en divisas de las inversiones extranjeras en la Argentina[2]
(acumulado por períodos en millones de dólares corrientes)

Período	Años	Nuevas inversiones (1)	Beneficios reinvertidos (2)	Beneficios remitidos (3)	Inversión neta en divisas (1) – (3)
1959-62	4	469	146	103	366
1963-66	4	236	178	231	5
1967-70	4	246	77	374	–128
1971-72	2	110	31	130	–20

La masa de créditos que acompañó a las inversiones de las transnacionales ofreció un respiro a los problemas de la balanza de pagos, tan breve como engañoso; muy pronto, el país se vio afectado por la necesidad de pagarlos. A la amortización de los créditos se sumaba el pago de intereses, cuyo monto equivalía, por sí solo, a las remesas de beneficios de las transnacionales instaladas en la Argentina.

El efecto negativo sobre la balanza de divisas se agravaba por la remesa de una masa adicional de fondos en concepto de regalías, por uso de marcas y tecnologías, que las filiales pagaban a sus matrices. Esas regalías, fijadas en porcentajes arbitrarios, disi-

mulaban beneficios ocultos girados bajo esos conceptos. Un estudio del INTI, sobre la base de los contratos registrados en 1972, señaló que el promedio de regalías pagadas fue del 2,7% sobre ventas de las concesionarias frente al 3,9% de ganancias (siempre sobre ventas) declaradas por esas empresas. El estudio señaló que la mitad de los montos involucrados (que sumaban 93 millones de dólares ese año) respondía a contratos entre las filiales y sus matrices, dato que excluía cualquier supuesto de que eran el resultado de una negociación entre ambas. Por otra parte, la mitad de los fondos comprometidos pagaba el uso de marcas con fines comerciales en lugar de conocimientos técnicos.

Los contratos imponían la obligación para el concesionario de comprar ciertos insumos a la matriz. Además, prohibían exportar desde la filial, dado que la matriz se reservaba la atención del mercado mundial. Las transnacionales sólo querían incorporarse a una estrategia de ventas en el mercado local (la famosa industrialización sustitutiva de importaciones) que conspiraba contra una estrategia potencial de desarrollo hacia afuera. Ese rumbo llevaba inevitablemente a una crisis de la balanza de pagos porque el sistema no producía las divisas necesarias para pagar los servicios del capital extranjero que había sido llamado, precisamente, para resolver los problemas derivados de la escasez de divisas[3].

Los montos decisivos de esos contratos se concentraban en las empresas más grandes que, a su vez, actuaban en mercados oligopólicos donde podían imponer su voluntad. Esos resultados, que se verificaron en otras naciones del continente, explican que los gobiernos de la región ensayasen el control de esos flujos y la restricción legal de los porcentajes remitidos. Esas políticas se generalizaron hacia fines de la década del sesenta cuando se advirtió la magnitud de esa sangría y las dificultades para controlarla de otro modo.

Las élites locales tardaron mucho más en descubrir que la inversión de esas empresas se contabilizaba a valores mayores que los reales. Las transnacionales traían equipos antiguos, muchas veces fuera de uso, que registraban a precio de nuevos para aumentar el capital con derecho a ganancia. La experiencia de Kaiser se repitió en numerosos casos observados; esos métodos disimulaban su tasa real de beneficios mientras aportaban poco al desarrollo tecnológico local.

Por último, todas las transnacionales instaladas localmente traían partes desde la matriz en cantidades y a precios que dependían de las decisiones de esta última, afectando la eficiencia y rentabilidad de la filial. Las masivas entradas de partes durante la primera etapa del régimen automotriz, que fomentaron el desequilibrio de la balanza de pagos, fueron seguidas por actitudes similares en el período siguiente. Las transnacionales exhibieron mayor propensión a importar por unidad de producto que las industrias existentes; lógicamente, su presión sobre la balanza comercial; a medida que aumentaba su actividad, fue así superior al período anterior[4].

Esa propensión a importar se combinaba con la sobrefacturación de las partes e insumos que las matrices vendían a las filiales. Esta práctica se generalizó a medida que las transnacionales verificaban la incapacidad de control oficial sobre el flujo de beneficios ocultos en esos precios de transferencia que se fijaban fuera del mercado. La industria farmacéutica parece ser una de las que recurrió en mayor medida a esos mecanismos de fuga de capital que pesaban sobre la balanza de pagos. A comienzos de la década del ochenta, por ejemplo, se verificó que esa rama importaba insumos por un valor declarado del 30% del total de su facturación a precios del consumidor (240 millones de dólares de insumos traídos del exterior versus 800 millones de ventas); esa relación indicaba que sus operaciones locales eran comerciales más que fabriles. La verificación no terminó ahí; se estimó además que esos 240 millones de dólares estaban sobrevaluados en 80 millones de dólares que aparecían como costos locales pero eran captados en su casi totalidad como ganancia adicional por las casas matrices del sector[5].

Todas esas informaciones recopiladas mostraban que la industrialización a cargo de las transnacionales no resolvía los problemas de la balanza de pagos; más bien contribuía a agravarlos. Las filiales de las transnacionales no exportaban dado que la estrategia de las matrices consistía en explotar los mercados internos protegidos de América latina mientras se reservaban la atención de otros mercados desde su sede (o desde centros estratégicos adoptados más tarde para ello). Un estudio mostró que las filiales de las transnacionales norteamericanas sólo habían exportado el 6% de sus ventas totales (una vez excluido el sector frigorífico) en 1966; al mismo tiempo, remitían al exterior 220 millones de dólares anuales bajo la forma de ganancias y otros rubros[6].

El mismo estudio destaca que las inversiones de las transnacionales en todo el período 1962-68 representaron menos del 1% de

la inversión productiva en el país (sin construcciones); esa suma, sin embargo, permitió que ellas ocuparan el liderazgo fabril e incidieran con fuerza en los más variados aspectos de la economía argentina. La desproporción entre la inversión y sus efectos, más la no solución del problema de la balanza de pagos, agravado por la acción de las transnacionales, exigía encontrar otras respuestas al tema.

Resultados técnico-productivos

Dadas las condiciones de estancamiento productivo y obsolescencia de los equipos industriales de la Argentina en el momento del arribo masivo de las empresas transnacionales, toda incorporación de máquinas y técnicas aparecía como un progreso respecto de lo existente. El cambio de los sistemas productivos, el salto en la productividad, las demandas de personal calificado y otros procesos de ese carácter, marcaron las nuevas condiciones que se instalaban en la industria local. Esa nueva era tecnológica, sin embargo, mostró muy pronto sus limitaciones.

Como el mercado argentino era muy pequeño para sus dimensiones, las transnacionales no se interesaron en diseñar máquinas y equipos especiales adaptados a esta escala. Optaron por traer las instalaciones que ya disponían, que eran seleccionadas, en cantidad y variedad, de acuerdo con la escala y estructura de costos del mercado local. La facturación de una filial en la Argentina no alcanzó nunca al 1% de las ventas totales de las transnacionales de origen norteamericano, y sus plantas locales no excedían en ningún caso la décima parte del tamaño de una planta fabril moderna. En consecuencia, el diseño de las plantas que se instalaban en el país era un híbrido diferente del original, cuya eficiencia técnica y económica quedaba muy lejos del óptimo internacional.

El ingreso de varias empresas en cada rama, cada una de las cuales estaba dimensionada para una fracción del mercado local, generaba una elevada capacidad ociosa que era otro factor de distorsión de los costos productivos y de exceso de inversión en la economía. La escasa competencia permitía a las empresas mantener esa capacidad ociosa como un colchón que les facilitaba aumentar la producción cuando el ciclo económico lo demandaba sin recurrir a inversiones adicionales.

La incorporación de equipos no siempre adecuados se vio acompañada por el ingreso de muchos que eran obsoletos. La utilización de esos equipos ofrecía ventajas a las transnacionales pues podían registrarlos como inversión a un valor muy superior al de mercado (en realidad cercano a cero); convertidos así en una fuente de beneficios adicionales. La industria automotriz ofreció un ejemplo muy repetido de esa estrategia en la incorporación de equipos; las matrices para estampar carrocerías utilizadas para fabricar modelos ya fuera de uso en el mercado de la casa matriz y, por lo tanto, sin valor de uso, se reinstalaban en la planta de la filial local (o en otras naciones del continente) como una nueva inversión que volvía a rendir beneficios a sus dueños. Esa opción originó el resultado conocido de que los modelos en venta en las naciones latinoamericanas fueran aquellos que habían dejado de fabricarse en los mercados centrales. Las transnacionales podían recurrir a esas prácticas en la medida en que actuaban en mercados cerrados, protegidos de la competencia externa y que aceptaban su decisión de no exportar desde ellos.

Las lógicas productivas de las filiales quedaban así condicionadas al ritmo de la actividad de las matrices. Si éstas cambiaban más rápido de modelos, más rápido era el reemplazo de modelos en la filial. Esa dependencia llevó a Merhav a concluir que las mismas fuerzas que provocaban el dinamismo de los mercados desarrollados explicaban la tendencia al retraso de aquellos, menores y retrasados, que recibían esas inversiones.

La inadecuación de las plantas fabriles a los requisitos de la eficiencia fue mucho más difundida de lo que se imagina. General Motors, la empresa más grande del mundo por sus ventas, decidió volver a la Argentina en 1959 utilizando sus antiguos galpones de Barracas que ningún ingeniero de los Estados Unidos hubiera aceptado siquiera como taller de reparación. Un par de años después, la planta se trasladó a un terreno de once hectáreas sobre la Avenida General Paz, cuyas dimensiones apenas ofrecían espacio para estacionar una parte de los escasos vehículos que armaba; su producción anual era menor de la que entregaban sus plantas en los Estados Unidos en dos jornadas de labor. Estas comparaciones parecen suficientes para imaginar el interés real de la empresa por el mercado argentino.

Ford, en cambio, se instaló sobre un terreno muy amplio en el Gran Buenos Aires, que le permitía una razonable expansión en el futuro, siguiendo las pautas de Kaiser-Renault y Fiat en Córdoba. No es casual que las plantas que quedaron, luego de dos décadas, fueran las que se habían preparado desde el origen pa-

ra crecer. Tampoco es casual que las demás fueran muy rentables gracias, entre otras cosas, a los bajos montos de inversión.

Las inversiones en la rama petroquímica exhiben un panorama similar. Las plantas que se erigieron eran mucho menores que las dimensiones eficientes que pedían las economías de escala del sector. Las transnacionales optaron por tamaños apenas suficientes para atender la magnitud del mercado local; dado que no estaban interesadas en exportar los excedentes requeridos por la opción óptima. Las plantas producían a costos más altos que los internacionales y requerían subsidios (generosamente otorgados por el sector público por distintas vías) y protección contra la competencia externa. Una vez instaladas, esas mismas empresas estuvieron entre las mayores opositoras a la entrada de nuevas plantas en la rama, porque la eficiencia de instalaciones más grandes y económicas las obligaría a cerrar sus puertas. Las largas y duras batallas observadas en la petroquímica en las décadas del setenta y ochenta se explican por esa lógica técnica de las primeras plantas instaladas en el país; repitiendo la experiencia previa de bloqueo sistemático observado en la siderurgia y otras ramas similares; la mayor oposicion al avance fabril provenía del seno de la propia industria.

La protección al mercado interno se basaba en el argumento de la "industria naciente". Podía entenderse como una forma de contribuir al desarrollo de empresarios medianos locales hasta que alcanzaran cierta capacidad competitiva, pero se desvirtuó desde que fue aplicada para servir a los intereses de las transnacionales. El comportamiento de éstas siguió el objetivo de maximizar ganancias globales mientras reducían sus inversiones al mínimo compatible con la evolución del mercado, la escasez de controles oficiales y la ausencia de competencia local o externa; sus decisiones en la Argentina contrastaban con las que adoptaban en las naciones europeas, donde debían enfrentar a empresarios locales apoyados por sus propios Estados en mercados dinámicos. Las plantas de las transnacionales no eran las industrias nacientes previstas por la teoría sino productos maduros con baja capacidad de progresar al calor de la protección.

Dos décadas después de la apertura a la inversión externa, un artículo de *La Nación*, un periódico que no es sospechoso de hostilidad a la misma, razonaba sobre los resultados en términos inequívocos: "Las empresas automotrices son todas grandes empresas transnacionales que no llegaron al lugar que ocupan en

el mercado mundial con prebendas oficiales ni con modales de señoritas, sino compitiendo a brazo partido para ganar cada palmo de ese mercado. Aquí, hace dieciocho años que operan en una rama protegida, amparadas por regímenes especiales de diverso tipo, y no han logrado un producto capaz de colocarse por calidad y precio en el mercado mundial. Y eso que cuentan con la mano de obra especializada más barata del mundo. Ni siquiera compitieron entre ellas, sino que se limitaron a repartirse tranquilamente —por franjas— un mercado seguro. Ahora resulta que no pueden vender, claman al cielo y siguen aumentando los precios"[7].

Las plantas locales demandaban una masa de profesionales para adaptar sus equipos a las magras condiciones de producción. Esos técnicos e ingenieros, numerosos en algunos casos, realizaban esfuerzos para que la fábrica funcionase en las condiciones planteadas pero no podían orientarla en una evolución diferente, que bloqueaba la estrategia de las matrices. Las filiales incorporaban pocos especialistas (o ninguno) para proyectar el desarrollo posible de los equipos y productos, que se decidían en general en la sede de la matriz en función de su visión global del negocio. La actividad técnica en esas plantas se limitaba a la búsqueda del cambio adaptativo, proceso que encuentra muy pronto sus propios límites. Por eso, una vez que impactaron sobre el mercado local, esas filiales tendieron a acomodarse a la demanda sin presentar actitudes dinámicas y expansivas que sólo las exigencias oficiales o la presión de la competencia podría crear.

Esa tarea adaptativa, objeto de numerosos estudios, requería muchas veces un esfuerzo enorme sólo para sostener las condiciones del atraso fabril y no se limitaba a las filiales de las transnacionales. A mediados de la década del setenta, un experto estudió la planta de Acindar en Rosario buscando comprender por qué seguían operando los primeros convertidores de acero que habían dado vida a la empresa pero que estaban técnicamente obsoletos depues de más de treinta años. Su estudio comprobó que esos equipos habían sido varias veces mejorados por técnicos innovadores que, haciendo de la necesidad virtud, los adaptaron para servir ciertos "nichos" del mercado local generados por la protección; los problemas operativos eran disimulados por esos cambios, que mantenían activos los equipos pese a su antigüedad y que mantenían la rentabilidad de la empresa gracias al

contexto. La explicación coincidió con el definitivo desmantelamiento de los convertidores de Rosario, desplazados por las nuevas instalaciones que ACINDAR puso en marcha gracias a la promoción oficial[8].

Balance global

En 1956, Prebisch afirmaba que estaba a favor de la inversión extranjera y en contra de los grandes conglomerados internacionales. Acepto, decía, "las ventajas del capital privado externo que se invierte en libre competencia especialmente en aquellos campos en que viene a complementar y no a superponerse o desplazar la iniciativa privada local". Me opongo, agregaba, a las "grandes concentraciones de poder económico y no deseo que mi país se vea arrastrado a las complicaciones de todo orden que traen consigo". Conectaba su actitud con el recuerdo de los ferrocarriles, "factor persistente de intoxicación en nuestras relaciones con Gran Bretaña", y con el petróleo mexicano (antes de la nacionalización)[9].

La realidad se acercó más a la segunda que a la primera alternativa. La parte decisiva de la inversión externa en la industria argentina en esos años se originó en las mayores transnacionales del mundo; sólo un monto menor provenía de empresas de tamaño mediano en el mercado internacional. La presencia apreciable que por sí solas alcanzaron esas filiales en el mercado interno se potenciaba por el rol de sus matrices, que gozaban, a su vez, del apoyo de los gobiernos de su país de origen. Resulta sugestivo en ese sentido que algunas transnacionales medianas en términos relativos, provenientes de naciones europeas, exhibieran mayor disposición a invertir y a crecer en el país que las más grandes; el compromiso con la producción y los deseos de los gobiernos locales eran mucho más importantes para las primeras que para aquellas que disponían de posiciones dominantes.

El ingreso masivo de esas firmas oligopólicas distorsionó aun más los ya distorsionados mercados locales. En algunos casos, por sus precios. Las firmas petroquímicas, por ejemplo, vendían a sus usuarios a precios muy superiores a los internacionales, y éstos trasladaban esos costos a lo largo del espectro fabril hasta el consumidor final. En otros casos, los efectos incidían mucho más allá de la rama en la que actuaban. El ingreso de las firmas automotrices, por ejemplo, reorientó toda la demanda interna hacia ese bien y contribuyó a modificar la distribución del ingreso, la orientación de la demanda agregada y las tendencias del ahorro. La concentración del ingreso, que era la única vía para que aumentara rápido la demanda de autos, ocurrió por diversas causas convergentes. Fue así como la compra de autos concentró nada menos que el 44% de la demanda local de bienes durables en 1962. Esa orientación de la demanda afectaba a otros bienes, que veían reducirse su mercado. Además, las ventajas de financiar la venta de autos desvió una gran masa de crédito y, en especial, a la oferta extrabancaria que jugaba un rol apreciable en el mercado del dinero, hacia ese rubro. La elevada rentabilidad de esas operaciones desalentaba cualquier otra inversión real, tendiendo a crear un círculo vicioso sobre el proceso de desarrollo nacional.

En 1956, las cien mayores empresas del país incluían veintidós extranjeras. En pocos años, estas últimas cubrieron la mitad de ese universo debido a la irrupción de las nuevas transnacionales. Hacia fines de la década del sesenta, su presencia se redujo levemente debido a la estatización, o quiebra, de los antiguos frigoríficos. Aun así, el capital extranjero era decisivo en el ámbito local: las filiales de las transnacionales aportaban poco más del 30% del producto fabril, versus el 18% que tenían a mediados de la década del cincuenta[10].

La casi totalidad de esas filiales adoptaba el nombre de la matriz, más el término "Argentina" para diferenciarse de ella. Ya en 1940 había observado Weil que, "si una sociedad dice 'Argentina' en su nombre, se trata de una sociedad bajo control externo". La imagen positiva asignada a las transnacionales llevó a algunos agentes inescrupulosos a fundar empresas con el nombre de "Argentina" para que parecieran extranjeras; para evitar esas maniobras, la Inspección General de Justicia decidió que solamente las empresas que fueran efectivamente filiales de firmas del exterior podían usar este nombre. En una curiosa paradoja, el nacionalismo local prohibía a las empresas nacionales definirse como "argentinas".

La expansión de las transnacionales ocurrió muy rápido, gracias a la acumulación de beneficios, sin demasiada necesidad de traer divisas del exterior. En ese camino, comenzaron a expandirse mediante la compra de las empresas locales. Los ejemplos mencionados de las empresas de cigarrillos se fueron repitiendo hasta provocar alarma en una parte de los propietarios argentinos y la preocupación de los sectores que estimaban necesaria la existencia de una burguesía local. Así comenzó la revisión del proceso.

La Argentina había apelado al capital extranjero tomando, sin mucha conciencia, las propuestas de protección a dichas actividades que proponían los propios Estados Unidos. El país tardó mucho tiempo aún en descubrir lo que algunos intelectuales de aquel país ya habían advertido en sus análisis de 1941: "El futuro de la gran mayoría de los pueblos de Latinoamérica no mejorará automáticamente con una industria impulsada por el capital extranjero más de lo que mejoró Rusia en el siglo XIX"[11].

A comienzos de la década del setenta, Ferrer había señalado que la experiencia argentina "revela que la concentración del poder económico en las subsidiarias de empresas extranjeras en los sectores industriales más dinámicos, en la burocracia que maneja los resortes fundamentales del sector público, en los grupos tradicionales de grandes propietarios territoriales de la zona pampeana y en sectores comerciales y financieros vinculados a los intereses dominantes, no constituye un liderazgo idóneo para movilizar el potencial económico del país". Estos sectores, concluía, proponen un "país chico y dependiente"[12]. Sus palabras resultaron proféticas dado que se adelantaron varios años a las políticas más firmes en ese sentido que se implantaron más tarde. En el ínterin, hubo ensayos de otro tipo.

Una fracción de la élite argentina y latinoamericana comenzó a pensar nuevas vías frente a resultados que no había imaginado, pese a los antecedentes históricos; casi imperceptiblemente, se fue volcando hacia políticas activas de control, al estilo de las que proponía Servan Schreiber para Europa. Ese cambio de actitud se reflejó en el proceso al Swift y en las quejas por los problemas que presentaba el capital extranjero, y sirvió para movilizar energías en nuevas orientaciones políticas que pueden resumirse en tres grandes líneas: la negociación con las transnacionales instaladas en el país para obtener ciertos resultados; la reorientación de enlaces económicos hacia Europa (para reducir la presión objetiva de los Estados Unidos) y el apoyo a la creación o el fortalecimiento de una gran industria local.

La renegociación con las empresas transnacionales

La actitud tolerante ante la irrupción de las transnacionales se fue transformando en una serie de medidas para exigirles resultados concretos y explícitos en diversas áreas que el mercado no resolvería en las condiciones de hegemonía de las mismas. Los acuerdos y las reglas emitidas buscaron lograr que aumentara su porcentaje de producción local (para impulsar la industria y reducir las importaciones), que se decidieran a exportar (para aumentar su escala productiva y modificar la estructura del comercio exterior) y que cambiaran sus relaciones con proveedores y otros agentes locales (en los casos en que éstos mostraban relaciones subordinadas debido al poder económico objetivo de las filiales en el país).

Las medidas incluían premios y castigos, acuerdos directos con las firmas involucradas, leyes, decretos, resoluciones y decisiones implícitas, cuyo número, amplitud y velocidad de cambio hacen muy compleja la tarea de seguirlos con cierto detalle. El caso automotor, que constituye el ejemplo más relevante, ofrece una notable variedad de normas que se comienzan a decidir desde mediados de la década del sesenta y continúan hasta ahora (y fueron asumidas aun en los períodos de mayor énfasis del discurso oficial sobre el funcionamiento del mercado como regulador del sistema).

Los funcionarios exigían a las empresas automotrices que aumentaran la fabricación local de piezas y partes, por sí o, si era posible, a través de los autopartistas, que se habían convertido en un aceitado grupo de presión. Ese requisito era acompañado por la oferta de medidas de apoyo, como el cierre total del mercado interno al ingreso de nuevas terminales (garantizando así la estabilidad del oligopolio existente), la oferta de créditos a usuarios y otros mecanismos para asegurar la expansión del mercado local. De ese modo se logró que el contenido de producción local se aproximara al 90% del valor de cada unidad a mediados de la década del setenta, que los precios al público tendieran a la baja en términos relativos y que el mercado creciera hasta las 300.000 unidades vendidas en 1974. Ese registro marcó el momento final de auge del régimen.

La estrategia insistió en lograr que las empresas exportaran, un objetivo mucho más complicado debido a la oposición de las matrices. El primer paso positivo en ese sentido se dio a comienzos de la década del setenta, cuando se firmó un convenio con la empresa sueca Scania para instalar una planta de camiones pesados en el país. Ese acuerdo retomaba algunas prácticas de la primera etapa del llamado al capital extranjero, como exigirle una ubicación determinada (en este caso, Tucumán), una dimensión productiva adecuada (que ofreciera cierto grado de eficiencia por economías de escala) y un compromiso de exportar (para compensar,

al menos, las importaciones que exigiría esa actividad). Scania negoció esas condiciones por su interés en penetrar en el mercado local y definió su planta para que se integrara con su similar en Brasil, especializándose en la producción de cajas de velocidad y *paliers* para mandar allí a cambio del ingreso de otras piezas. Scania fue el primer paso (totalmente inconsciente) de la integración con Brasil, iniciada dos décadas después, y el ejemplo de una política industrial que buscaba nuevas relaciones con las transnacionales, tomando en cuenta problemas técnicos (economías de escala) y políticos (como la importancia del mercado interno en una negociación).

En 1973, el gobierno ensayó que las terminales automotrices acompañaran la política de promoción de exportaciones industriales decidida como parte de una estrategia de crecimiento. En ese entonces se firmaron acuerdos de comercio con diversos países a los que la Argentina ofrecía financiación para colocar sus productos. El Banco Central les pagaba (en pesos) a los exportadores locales y les vendía a crédito (en dólares) a los compradores externos.

El envío de manufacturas tomó auge a partir de esas medidas que no confiaban en la espontaneidad del proceso. El mayor de esos acuerdos se firmó con Cuba, un mercado ávido para la oferta fabril argentina, que pidió autos, entre otros bienes. El gobierno reclamó que todas las terminales enviaran unidades, decisión que fue del agrado de unas pero generó la oposición de otras; en particular, se generó un conflicto con Ford, que no podía exportar a Cuba debido al embargo aplicado por el gobierno de los Estados Unidos. Fue necesaria una negociación directa entre el gobierno argentino y la casa matriz de Ford para resolver el tema y enviar vehículos armados en esa planta a la isla del Caribe.

Las exportaciones no crecieron tanto como se deseaba. La demanda local absorbió toda la producción de las plantas, que alcanzaron el máximo de su capacidad hacia 1974. El bienio 1973-74 marcó la máxima producción histórica del sector, que no recuperó ese nivel de actividad hasta que pasaron dos décadas, excepto un fugaz momento de auge en 1980. Los precios de las unidades bajaron hasta su mínimo en valores constantes. Las exportaciones del sector alcanzaron los 130 millones de dólares en 1974 (que equivalen a 500 millones al valor actual de esa moneda), frente a 10 millones en 1970.

La crisis de 1975 provocó el derrumbe del mercado local y frenó la parte sustancial de esas exportaciones (que no se podían financiar debido a la restricción externa); sólo quedó un flujo reducido de ventas al exterior como remanente inercial de esa experiencia, que tendía a diluirse pese a la capacidad ociosa de las plantas. Las terminales no habían efectuado inversiones mayores en expansión de su capacidad, en previsión quizás de posibles problemas en el mercado local (como efectivamente ocurrió), y eso les permitió acomodarse, una vez más, a la caída de la demanda.

En medio de la crisis de 1975, el gobierno firmó un nuevo acuerdo con las terminales en el que éstas prometían postergar la remesa de ganancias al exterior y gestionar ciertos créditos externos para aliviar la comprometida situación de la balanza de pagos; a cambio de que se eliminara el control de cambios y la regulación de sus precios en el mercado local. Ese acuerdo, que repetía los ensayos en el mismo sentido de la década del treinta, motivó un discurso del ministro de Economía donde éste señaló que las empresas "realizaban ganancias al margen de la ley y sus inversiones no tenían lugar en el país". Ese balance negativo de la conducta de esas transnacionales se presentaba casi como una autocrítica oficial en el momento en que se les pedía ayuda por su poder de negociación en el mercado financiero externo[13].

Las regulaciones sobre las terminales en todo ese período insistieron en proteger los intereses de los autopartistas mediante numerosas medidas que tendían a compensar el poder de las primeras en el mercado debido a su rol oligopsónico. Los autopartistas dependían de las terminales, que determinaban las cantidades a comprar, los flujos de entrega, los requisitos técnicos y los precios y condiciones de pago. El apoyo oficial les permitió ganar cierta autonomía relativa, que hubiera sido impensable en otras condiciones; algunos autopartistas salieron a exportar como una variante adicional para su crecimiento y consolidación, aunque terminaron bajo las mismas condiciones del conjunto cuando estalló la crisis.

La presión de las terminales, y de otras transnacionales del ramo, llevó a transferir el control de varias empresas de autopartes estratégicas en su actividad, lo que originó nuevas regulaciones para reservar espacios al capital nacional. Las medidas oficiales incluyeron diversas normas para proteger asimismo a los concesionarios que estaban del lado comercial de la cadena sectorial; su posición era percibida como subordinada a las terminales, y requería, por lo tanto, medidas compensatorias del sector público.

Sucesivos gobiernos se dedicaron también a regular el flujo de divisas al exterior en concepto de tecnología. La ley estableció el porcentaje máximo que se podía pagar y obligó a registrar los contratos en un registro especial cuyo armado permitió confirmar los supuestos previos. De ese modo se pudo regular en alguna medida la carga que pesaba sobre el balance de pagos de la Argentina.

La reubicación internacional del país

El ingreso de las transnacionales provenientes de los Estados Unidos a fines de la década del cincuenta generó una presencia inusitada de los intereses de esa nación en la economía nacional; sus efectos se notaron en la reorientación de flujos comerciales y financieros y en las lógicas de poder. Luego de más de un siglo de dependencia de Gran Bretaña, el fiel de la balanza se volcaba hacia los Estados Unidos. La nueva coyuntura despertó las inquietudes de la antigua élite. La relación con esa metrópoli les preocupaba tanto como los temas referidos al accionar de las transnacionales de ese origen. La revisión del proceso llevó, ya desde mediados de la década del sesenta, a imaginar la posibilidad de una nueva vuelta de tuerca hacia renovadas relaciones con Europa; el despertar económico de esa región, asimilable a una Gran Bretaña ampliada, hacía soñar a muchos miembros de la élite tradicional con la vuelta al viejo modelo de exportar carne y cereales a cambio de los bienes fabriles deseados.

Mariano Grondona fue uno de los expositores de esa visión: "Una Argentina señera en América latina seguirá necesitando más que nunca la presencia europea para compensar la influencia norteamericana", decía[14]. Ese mismo autor explicitó un par de años después: "Por mucho tiempo, la América latina dependerá para su desarrollo de las inversiones y los préstamos externos. La única manera como puede asegurar su independencia en medio de ese proceso es diversificando las fuentes de su dependencia. Es la fuerza de los débiles; no estar ligados a un solo señor"[15].

Perón retomó ese discurso pro europeo, que condimentó con la propuesta de una sociedad con Italia. En 1973 decía que "Europa es y será por siglos la cabeza del mundo"; también recordaba que en su primer decenio de gobierno "logramos radicar más de treinta empresas italianas en el país", y ese antecedente le servía para proponer un acuerdo especial con Italia: "somos vendedores de carne, pero mayoristas, y necesitamos que en Europa alguien se haga cargo de distribuir nuestras carnes ...: ese trabajo lo hacían los ingleses, con un beneficio de 800 millones de dólares por año ... (ahora) estamos conversando con Italia porque pensamos que Europa sigue siendo para nosotros el mercado más importante del mundo"[16].

Estas declaraciones, cuando todavía resonaba la polémica sobre la quiebra del Swift y de los grandes frigoríficos que dominaron el comercio argentino de carne, señalaban tanto la persistencia de la imagen del país "vendedor de carne" como la resignada visión de que esa actividad debía seguir bajo control extranjero.

Las esperanzas de vender carne y trigo en el Viejo Continente recrearon la idea de una asociación en el ámbito fabril. Esas ideas llevaron a una estrategia industrial que buscaba una relación con empresas europeas para "compensar" el poder de las transnacionales norteamericanas y establecer acuerdos y compromisos comerciales en esa misma línea. La continua presencia de las Fuerzas Armadas en el poder político y su interés en este tema llevaron a definir muchas medidas de gobierno en ese sentido. Las Fuerzas Armadas lanzaron hacia la segunda mitad de la década del sesenta un programa de armamentos que ofrece un signo inequívoco de esas aspiraciones en su mismo nombre: el Plan Europa.

La lista de convenios con empresas europeas es muy extensa. El acuerdo con Scania dejó la fabricación de camiones en manos de tres empresas europeas (Mercedes Benz, Iveco y Scania); los convenios militares para fabricar armamentos se firmaron con sociedades europeas; la opción por Siemens para la provisión de equipos para la primera central nuclear (Atucha; la segunda sería para los italianos en asociación con los canadienses); los intentos de renovar los contratos de provisión de equipos telefónicos y de control local de toda el área de comunicaciones, iniciados hacia 1968 y que provocaron una larga puja de intereses, etcétera.

Entre los mayores beneficiados se contaron las empresas italianas. Fiat, sobre todo, consolidó en el país un emporio fabril que era el mayor de la firma fuera de Italia a fines de la década del sesenta. Fiat fabricaba autos, camiones, tractores, equipos ferroviarios, grandes motores diesel; sus plantas ya no estaban sólo en Córdoba, aunque se concentraban allí por su origen, y su actividad ya no era meramente fabril. Impregilo, una empresa constructora del grupo Fiat, ganó la obra de El Chocón, asociada con otros grupos locales que crecieron muy rápido gracias a la

continuidad de las inversiones hidroeléctricas en la zona cubierta por Hidronor; esas represas dieron impulso a varias empresas productoras de equipos eléctricos en el país, contribuyendo al desarrollo fabril.

El apoyo italiano benefició también al grupo Techint, que mantenía estrechos lazos con el país de origen de sus directivos. Su filial, SIDERCA, se expandió hasta ocupar los primeros rangos de la siderurgia y de la industria local en su conjunto.

El apoyo al capital local

Uno de los aspectos centrales de esa política fue la decisión de construir grandes empresas industriales de capital local a partir del apoyo político del aparato del Estado. Se trataba de una propuesta de Servan Schreiber que, en los hechos, fue adoptada por diversas naciones en el mundo. "El primer problema de una política industrial para Europa —decía Servan Schreiber— consiste hoy en facilitar la selección de cincuenta o cien empresas que, tras haber alcanzado una dimensión suficiente, sean las más aptas para subir al primer rango de la tecnología mundial en sus sectores".

De nuevo, Grondona fue uno de quienes tradujeron esa idea al lenguaje político local: "La sociedad industrial de hoy es oligopólica; pocas y grandes empresas por rama. La industria privada nacional debe formar parte de esta élite oligárquica junto con el Estado y las empresas extranjeras si queremos impedir la ruptura del equilibrio que, después, nos llevará a la oposición inestable y sombría entre la dependencia extranjera y el socialismo nacional"[17].

Entre los diversos documentos públicos conocidos al respecto figura el texto de las *Políticas Nacionales*, aprobado por la Junta de Comandantes en Jefe en 1970, que proponía (artículo 75) "dar estímulos fiscales y en materia de organización para promover la concentración de industrias de capital nacional en los casos en que exista la posibilidad de obtener economías de escala, derivada tanto de la producción misma como del desarrollo tecnológico".

Los funcionarios argentinos no aplicaron esa propuesta de forma ordenada ni sistemática; no hubo planificación expresa y, quizás, tampoco conciencia clara del tema, pero sí avances efectivos. La debilidad de esa idea-fuerza en el país, frente al poder de la tradición, sumado a la inestabilidad política que marcó el período iniciado hacia 1968, condicionaron esa tarea. Aun así se observan numerosos casos en que esos apoyos, directos o indirectos, dieron lugar al fortalecimiento de firmas de capital local que podían llegar a líderes de su respectivo sector.

Laboratorios Bagó es un ejemplo claro de esa estrategia en el ámbito de la química farmacéutica. La empresa había comenzado a producir en pequeña escala a fines de la Segunda Guerra y se mantuvo en esa dimensión hasta el final de la década del sesenta, cuando decidió dar un gran salto. En los años 1966-68, Bagó facturaba entre 2 y 3 millones de dólares anuales, con un plantel de 200 personas; en 1974, seis años después, la empresa había dado un "salto mortal" que le permitió llegar a 20 millones de dólares de ventas, con 1.400 personas ocupadas. De mediana empresa pasó a líder gracias a la protección implícita que le daba una antigua ley de patentes (que no permitía aplicar un derecho de invención a los medicamentos) y al apoyo de diversos entes públicos. Otros laboratorios siguieron el mismo sendero hasta lograr que el país fuera un caso único en el continente, donde las empresas locales cubrían el 50% de la producción total de fármacos en abierta puja con las transnacionales.

Fate fue otro ejemplo cuando decidió incorporar la electrónica a su anterior actividad fabril en el ramo de los neumáticos. La empresa ya era grande en este último rubro cuando decidió ensayar su ingreso en el primero. El motivo original fue la disponibilidad de personal muy especializado, generada por la renuncia y el éxodo masivo, en 1966, de docentes e investigadores de la Universidad de Buenos Aires, entre los que se contaban los miembros del Laboratorio de Electrónica de la Facultad de Ingeniería. El gobierno militar había provocado con sus medidas esa reacción, que afectó profundamente el acervo científico local. La acentuada fuga de cerebros (entre quienes figuraba un futuro premio Nobel) no lo conmovió ni le permitió apreciar la importancia del tema.

Fate decidió aprovechar esa oferta latente y reclutó un grupo de especialistas para trabajar en la producción de una calculadora, como primer paso en dicha rama fabril. Esta (denominada Cifra) se fabricó a ritmos crecientes, en cantidades y en grado de integración local. La venta de calculadoras pasó de medio millón de dólares en 1970 a 45 millones en 1975, mientras que la participación de los insumos importados (que contaban con ventajas arancelarias otorgadas a cambio de un programa de integración progresiva) caía del 70% al 40%; a mediados de la década del setenta ya había cerca de 900 personas trabajando en esa línea. La talla

económica de Fate le permitió financiar ese programa, que avanzó a pasos muy rápidos en esos años complejos en un desarrollo que daba bases para una futura expansión en el área. El proyecto no pudo cumplirse; el cambio de política registrado en 1976 destruyó dicha posibilidad[18].

Otras empresas crecieron en ligazón directa con las compras y contratos de organismos públicos. La Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) fue uno de los mayores propulsores del desarrollo tecnológico y fabril del país, y su decisión de producir localmente la mayor porción posible de la primera central nuclear sirvió de base para formar y consolidar proveedores que avanzaron en sus dimensiones y conocimientos. Una de las empresas que se desarrolló gracias a esa demanda fue Pescarmona, una pequeña planta metalúrgica de Mendoza que experimentó su propio "salto mortal" a grande a partir de las tareas encomendadas; otros contratos adicionales de provisión de turbinas para las usinas hidroeléctricas le permitieron crear un emporio metal mecánico de envergadura, capacitado para salir a exportar equipos al mundo.

La CNEA desarrolló numerosos proveedores y logró aprender y enseñar las más variadas tecnologías; el fundido de tubos de zirconio que efectuó en la planta de Acindar significó un avance en el control de procesos fabriles de tecnología avanzada que marcaba rumbos en el sector industrial.

Laboratorios farmacéuticos, empresas electrónicas y metal mecánicas, plantas de máquinas herramientas y de equipos, así como otras ubicadas en ramas modernas, comenzaban a proponer un cambio en el liderazgo fabril local. Esos avances se sumaron a otro proceso adicional forjado desde el propio Estado.

La creación de nuevas empresas

El gobierno argentino comenzó a pensar también en la creación de nuevas empresas. No se trataba de impulsar las existentes sino de crear nuevas en los campos donde se notaba la necesidad de tener producción local. El área elegida fue la de insumos básicos. Fue así como se iniciaron los trámites para completar la trama fabril con casilleros ausentes: hierro primario y acero, aluminio, petroquímica, celulosa y papel para diarios. Cada una de las plantas para producir esos bienes debía contar con una talla elevada para ser eficiente, tecnologías maduras, elevado monto de inversión, etcétera; todos esos aspectos podían ser resueltos a partir de la experiencia acumulada con el ingreso de las transnacionales y la nueva situación en el mercado mundial.

La dimensión de cada planta podía fijarse buscando un acuerdo entre los requisitos técnicos y el objetivo de mayor eficiencia, las posibilidades del mercado interno y las demandas de los empresarios interesados (cuando los había). Los equipos y la tecnología ya no presentaban el carácter mítico del período anterior; se verificó que estaban disponibles en el mercado mundial, ofrecidos por sus productores o por consultoras especializadas. Las divisas necesarias para su compra se podían obtener vía créditos externos, que en esa época ya otorgaban los proveedores de equipos o los organismos de promoción a la exportación de las naciones que los producían. El Banco Industrial, rebautizado en esa época con el nombre más pretencioso de Banco Nacional de Desarrollo (BND), podía aportar el resto de los fondos necesarios. Esas condiciones permitían asegurar la presencia de empresarios locales, cuyo aporte real en las primeras etapas de cada proyecto sería muy bajo. El Estado aportaba todo lo necesario para forjar empresas grandes desde la nada.

Cada una de esas decisiones se tramitó en relativo secreto, fue postergada y corregida a lo largo de plazos desusadamente prolongados; se llevó a cabo en medio de enormes pujas de intereses creados y conflictos políticos y exigió el arbitraje de las más altas instancias del gobierno para su resolución. La dimensión económica y social de esos proyectos, la cantidad de dinero en juego, los intereses que podían ser beneficiados o afectados, explican esa situación que todavía hoy mantiene tendido un velo de misterio sobre buena parte de sus facetas. Varios de esos proyectos generaron un voluminoso caudal de críticas y denuncias que sirvió para conocer detalles claves, pero muchas veces las anécdotas dificultaron comprender la tendencia general del proceso.

Los elementos claves de los proyectos en juego que explican la evolución de cada una de las empresas y sectores promocionados pueden resumirse fácilmente gracias a que se trata de un número reducido de casos.

El proyecto de fabricar aluminio exigía que la planta estuviera cerca de un puerto, para importar la materia prima y exportar los posibles excedentes, y a distancia razonable de una fuente significativa de energía eléctrica barata debido a la gran incidencia de la misma en los costos de producción. El sitio elegido fue Puerto Madryn, que recibiría energía de la presa de Futaleufú, cuya cons-

trucción se decidió con ese fin. La conducción, y propiedad, del proyecto fue asignada a Aluar, empresa controlada por la familia Madanes, dueña de Fate, luego que la decisión sobre sus dimensiones y otras características fundamentales de la planta fue tomada por los funcionarios del gobierno (en especial por la Aeronáutica, que era la más interesada en ese proyecto que permitía disponer de aluminio local para fabricar aviones).

Aluar fue uno de los proyectos más discutidos en la prensa y en el seno del poder, polémica que permitió conocer entretelones no registrados en otros casos. La batalla entre distintos interesados se libró con intensidad durante un par de años en torno del ente encargado de la tarea, la COPEDESMEL, que estaba bajo la supervisión de la Aeronáutica; luego subió a escalones más altos en el poder. El brigadier que la dirigía relató que finalmente llevó las carpetas a una reunión en la Presidencia para la decisión final, en la que no participó; sentado en la antesala, esperó el veredicto definitivo. Las actas de la Junta permanecen secretas, de modo que los motivos reales de la resolución adoptada quedan a cargo de la especulación[19].

Las inversiones en infraestructura realizadas por el gobierno para que ese proyecto se llevara a cabo incluyeron la construcción de Futaleufú, la línea de alta tensión hasta Puerto Madryn, la ampliación del puerto local y la construcción de la carretera hacia el Norte. Además, los bancos públicos concedieron créditos, avales y subsidios para la instalación de la empresa, que comenzó a producir en 1978.

El proyecto de fabricar localmente papel para diario siguió una lógica del mismo tipo. La dimensión de la planta fue decidida por el gobierno (aunque en el ínterin fue reducida debido a la resistencia de los empresarios locales a que su oferta superara la magnitud de la demanda local), lo mismo que su ubicación; la fábrica se instaló en Zárate, cerca de las plantaciones de álamo del Delta (creadas con subsidio oficial) que le servirían de materia prima, y bien ubicada respecto de los grandes diarios de la Capital que utilizarían el producto. El sector público ofreció los créditos y avales para la instalación y seleccionó, en una licitación, a Papel Prensa como propietaria encargada de llevar a cabo el proyecto.

Papel Prensa era una empresa creada por la familia Civita, dueña de la Editorial Abril, que fue objeto de intensas presiones luego de la decisión oficial. La empresa cambió de manos varias veces mientras estaba en instalación, en tratativas muy oscuras. Finalmente, la familia Civita fue a radicarse a Brasil, donde levantó uno de los mayores imperios de prensa de ese país, y Papel Prensa terminó como propiedad de los mayores periódicos de la Capital poco antes de su inauguración. Su producción abastece básicamente a sus propietarios.

Las protestas de otras empresas periodísticas por el presunto monopolio de la oferta local de papel de diario llevó a decidir la construcción de una segunda planta, promocionada del mismo modo que la anterior. Esa planta se proyectó en Tucumán para que utilizara el bagazo de la caña de azúcar, que hasta entonces los ingenios consumían como combustible en sus calderas (se lo reemplazó con gas). Para levantar la planta, los periódicos del interior del país crearon Papel de Tucumán, una empresa que tardó mucho tiempo en alcanzar su objetivo. La obra se dinamizó luego de que otro grupo local (Bulgheroni) entró como socio. El costo financiero del retraso, más los problemas técnicos que surgieron en la operación, encarecieron significativamente el proyecto; Papel de Tucumán se encontró en la década del ochenta con altos costos y graves dificultades para producir, que prosiguen hasta la actualidad.

La producción local de celulosa y ciertas clases de papel era otro objetivo buscado, que se concentró en dos proyectos claves que se decidió llevar a cabo en Misiones para aprovechar la oferta de madera de las forestaciones promocionadas previamente. Los dos proyectos fueron consolidados en Alto Paraná, una planta de celulosa propiedad de un grupo de empresas papeleras que se aseguraban así el abastecimiento de materia prima, y en Celulosa Puerto Piray, que proyectaba producir celulosa y papel. La primera empresa se levantó con gran rapidez y comenzó a producir rentablemente, aunque estuvo sujeta a continuos cambios en su composición accionaria: varias empresas papeleras son accionistas en proporciones cambiantes y, en los últimos años, se incorporaron grandes bancos internacionales interesados en esa rama. La segunda empresa quedó en manos exclusivas de Celulosa Argentina, que no pudo concretar su instalación; los problemas financieros y de gestión de esta empresa clásica se multiplicaron debido al impacto de la crisis de mediados de la década del setenta hasta afectar al proyecto. El grupo de control de Celulosa Argentina cambió varias veces en el ínterin hasta que el paquete mayoritario fue comprado por el Citibank, que sigue estudiando la manera de terminar la instalación de la subsidiaria.

Las dificultades de Celulosa Argentina ofrecen una parte de la explicación de los atrasos del proyecto de su subsidiaria. Celulosa Puerto Piray ofrece un ejemplo notable de una planta que lleva un cuarto de siglo en proceso de instalación que no termina de concretarse a pesar de los subsidios oficiales y de las ventajas comparativas de ese rubro en la Argentina. El atraso produjo sobrecostos financieros del orden de los 500 millones de dólares (superiores a la inversión total prevista) y un despilfarro de esfuerzos y materiales que será difícil superar. Aun antes de inaugurada, la planta es ya un ejemplo de obsolesencia por la antigüedad de algunos equipos que esperan años sobre el terreno el momento de ser utilizados.

El interés oficial en el rubro papelero promovió la instalación de otra planta en Misiones, propiedad de la provincia en sociedad con el sector privado, dedicada a producir papel Kraft: Papel Misionero es una empresa exitosa que, a juicio de sus gerentes, es única en el mundo porque logró instalarse sin aporte de capital: Los créditos de proveedores y de los bancos oficiales proveyeron todo el dinero necesario hasta que la planta comenzó a producir para pagar sus deudas. La oferta de Papel Misionero modificó la estructura oligopólica del sector y dio lugar a que naciera y se expandiera un amplio grupo de productores de cartón corrugado que dinamizaron la cadena que llega a la producción de envases.

La rama petroquímica presenta varios casos y situaciones muy distintas. Un proyecto que se decidió y concretó en tiempos muy breves fue Petroquímica General Mosconi (PGM), que ya operaba en 1974. La planta se ubicó en Ensenada, junto a la refinería de YPF que la provee de insumos. PGM se formó como una sociedad anónima estatal donde se asociaron Fabricaciones Militares e YPF; su planta se convirtió en un polo de atracción de empresas que se fueron instalando a su alrededor para procesar sus productos. Su capacidad instalada le permite exportar excedentes, tarea que encaró en la práctica desde el inicio de sus operaciones, mientras que su disponibilidad financiera le permite proyectar nuevas ampliaciones de su planta (que dependen tanto de la evolución del mercado como de las restricciones que pueden imponer las políticas públicas al respecto).

El proyecto de mayor envergadura en la rama fue la instalación del polo (o complejo) de Petroquímica Bahía Blanca (PBB). Este complejo abarca una serie de plantas de procesos, ligadas entre sí aunque de diferente propiedad, que se interrelacionan por contratos específicos. El sistema comienza con el arribo del gas a una planta procesadora (propiedad de Gas del Estado) que separa el etano que entrega a PBB; empresa madre (de propiedad estatal mayoritaria) que produce el etileno que, a su vez, es procesado por varias empresas satélites (con mayoría privada en el capital).

La erección del polo siguió los mismos lineamientos anteriores. El sector público decidió instalarlo en Bahía Blanca, porque allí pasaba el gasoducto Comodoro Rivadavia-Buenos Aires y estaba el puerto, y estableció el objetivo y las dimensiones de cada planta del complejo a las que ofreció subsidios, créditos, avales y otros apoyos de rigor. La adjudicación de las empresas satélites, a su vez socias en PBB, recayó en varios grupos existentes (Ipako, Indupa, Electroclor), que se repartieron los distintos productos a elaborar. Ese polo se hizo acreedor a una historia novelada debido al retraso de las obras; los desfasajes entre unas plantas y otras (que se afectaban mutuamente dadas las relaciones de flujos de productos entre ellas); los cambios internos en el proyecto (modificación de tamaños de planta y cambio en los productos a elaborar) y los conflictos entre los socios que se sumaban a los conflictos originados por los posibles afectados en el mercado.

La planta madre de PBB fue la primera en inaugurarse en 1980, pero su desfasaje respecto de las satélites planteó un caso único en el mundo de una planta petroquímica que se debía mantener sin operar una vez terminada. Las restantes se fueron concretando morosamente hasta que el polo quedó completo en 1988 (veinte años después de la decisión de lanzarlo y a casi treinta de los primeros proyectos) para funcionar con dimensiones y distribución de productos totalmente distintas de las de la idea original.

Una de las plantas del complejo es una instalación montada sobre una barcaza, diseñada y construida de urgencia en el Japón para que procesara el etileno que PBB no podía producir por el atraso de las satélites. Se trata de una "planta flotante" junto al puerto, conectada al complejo con un par de tubos (que permiten recibir los insumos y enviar el producto); funciona como un enclave productivo que puede ser desconectado del complejo y enviado por mar a cualquier lugar del mundo si resultara más conveniente. Ese tipo de diseño corresponde a un caso extremo de proyecto fabril mínimamente ligado con el desarrollo industrial clásico que supone una relación de influencia y dinamismo entre la planta, la región y las actividades de la cadena.

El programa incluyó la creación de Petroquímica Río Tercero, una empresa mixta formada en la ciudad de ese nombre para pro-

ducir otros derivados. El ingreso de ese grupo de empresas modificó profundamente las condiciones de la petroquímica en el país, aumentando la cantidad y variedad de bienes producidos y elevando la eficiencia promedio. El elevado costo y los problemas prácticos de puesta en operación de las nuevas plantas se vio en parte compensado por esos resultados positivos.

Otra área clave del programa fue la siderurgia. Una parte del esfuerzo se concentró en la modernización de la planta de SOMISA y su integración definitiva con la construcción del segundo alto horno, que se inauguró hacia 1974 (aunque no se logró, hasta hoy, que ambos operaran al mismo tiempo durante un plazo razonable). Otra parte del esfuerzo se dirigió a las grandes plantas privadas; la promoción permitió que ACINDAR y SIDERCA instalaran una capacidad propia de producir acero con el sistema de reducción directa (una tecnología que reemplaza al alto horno y requiere menor inversión). Esos proyectos se concretaron básicamente en la década del setenta y contribuyeron, junto a otros menores, a modificar el panorama productivo y las relaciones internas del sector.

ACINDAR se comprometió a mantenerse bajo control nacional luego de varias tratativas de sus propietarios para venderla a empresas extranjeras. Además, ACINDAR y SIDERCA se independizaron de la provisión de acero de SOMISA, un motivo de frecuentes conflictos empresarios en el período anterior. SOMISA, a su vez, se vio obligada a encontrar nuevos clientes para su producción vía las exportaciones o la integración "hacia abajo" (creando productos a partir de nuevas instalaciones de laminación). La expansión de esas tres empresas dio la base para un proceso de concentración que llevó a la desaparición del resto de las empresas del sector (absorbidas por aquéllas o cerradas) que duró toda la década del ochenta. El notable aumento de la eficiencia global no resultó paralelo al aumento de la capacidad productiva, que no registró el avance de otras épocas.

El programa siderúrgico incluía otra planta integrada de acero en Bahía Blanca, para aprovechar las ventajas de un puerto de aguas profundas. Esa tarea quedó a cargo de una empresa estatal creada por Fabricaciones Militares, SIDINSA, que pasó largos años dedicada a definir sus lineamientos y obtener financiación; los cambios en el mercado local dificultaron su avance y se convirtió en una típica estructura burocrática que sobrevivió varios años para satisfacción de directivos y profesionales contratados para seguir trabajando en un proyecto ilusorio.

Hubo otros proyectos menores en distintos rubros y algunos que siguen en pie, misteriosamente, como el de una planta de producción de soda Solvay que se decidió instalar en San Antonio Oeste. Alcalis de la Patagonia, la empresa a cargo, continúa con ese programa a pesar de que transcurrieron más de veinticinco años desde su concepción original y más de una década de que llegara una parte de los equipos que siguen esperando el momento de empezar a producir. Los cambios ocurridos en la economía argentina en ese período ponen un signo de interrogación sobre la viabilidad real de un proyecto tan antiguo (si es que alguna vez se pone en marcha).

Un esfuerzo gigante

No es posible saber cuánto costaron esos proyectos. El sector público no contabiliza los subsidios que otorga y no es fácil calcular los indirectos (que van desde los créditos a tasas negativas hasta las obras de infraestructura realizadas para consolidar el proceso). Por otra parte, los sobrecostos que se originaron en los atrasos, subproducto de los conflictos políticos y de la relativa incapacidad de gestión de algunos grupos favorecidos, aportan elementos de confusión en los resultados. Se estima que los subsidios de todo tipo representaron entre el 80% y el 100% de la inversión real en los proyectos. La cifra puede parecer fantástica pero sólo exhibe la capacidad de financiar esas obras cuando se asume la decisión; en cierto modo, ese resultado repite y confirma lo observado con las formas de financiación de su ingreso por parte de las transnacionales.

La ley 21.608, dictada en 1977 para regular (y restringir) la política de promoción, estableció que los empresarios que quisieran acceder a sus beneficios debían realizar un aporte de capital "genuino" equivalente al menos al 5% de la inversión total. Esa regla, basada en la experiencia de las anteriores, señala la conciencia del problema y un mínimo intento de control; los pocos casos aprobados durante su vigencia sugieren también que esa exigencia fue una de las restricciones que redujo el interés empresario por acogerse a sus normas.

Las inversiones eran grandes y las apuestas difíciles pero realizables. Los presuntos escollos de divisas, capital y tecnología fueron superados con más facilidad que las trabas de orden político y las presiones de los posibles perdedores. El país no solo instaló

un conjunto de industrias básicas sino que logró otros objetivos. Uno fue lograr ciertas economías de escala y cierto grado de eficiencia que modificó el contexto productivo; las nuevas plantas aportan su oferta en el mercado interno y son hoy las mayores exportadoras de bienes industriales. Otro fue esparcir las plantas en distintas zonas, evitando su concentración en Buenos Aires. Un tercero fue la consolidación de un grupo de propietarios locales de fábricas contra la difundida impresión, a mediados de la década del sesenta, de que sólo había posibilidades para las empresas transnacionales o las estatales.

En el pasivo se registran otros elementos. En primer lugar, la enorme morosidad de gran parte de los proyectos impuso costos y dificultades que afrontó la economía nacional. Además, esas empresas no tendieron a consolidarse como polos de desarrollo ni en la economía regional donde se ubicaron ni en la estructura fabril. En su mayoría operan como enclaves relativamente autónomos; hay mínima expansión hacia otros rubros y las plantas encontraron en la posibilidad de exportar una protección contra la posible retracción del mercado interno y de la red fabril. Sus demandas de insumos y de trabajo tienen efectos muy restringidos, que se agotaron luego del impulso inicial. Su expansión futura resulta problemática, tanto por los elevados costos de las nuevas inversiones requeridas como por la posible escasez de algunos insumos críticos. No pudieron convertirse en núcleos de diseminación de la lógica productiva sobre otros eslabones de la cadena fabril. Cubrieron los casilleros vacíos, pero ahí terminó el juego.

Esas plantas ofrecen una muestra de la potencialidad de una estrategia industrial antes que un resultado definitivo en el sentido deseado. El caos político, los conflictos de todo tipo y los intereses en pugna, llevaron a que los resultados no fueran los imaginados. Los proyectos cambiaron en el camino, igual que los propietarios, y se encontraron con un mercado diferente en el momento de comenzar a operar. Aun así, parece claro que sus efectos podrían haber resultado muy distintos si esa política hubiera continuado. No fue así; el gran cataclismo que acompañó al golpe de Estado militar de 1976 fue seguido por un gran cambio de orientación que terminó con el régimen productivo anterior. Sólo a partir de su análisis, que se realiza más adelante, se puede concluir el balance de este período, cuyos efectos son parte de nuestro presente.

Las actitudes empresarias

Pocos períodos como este en la historia argentina exhiben del modo más desnudo el distanciamiento de los mayores representantes empresarios de la concepción y gestión de las políticas industriales llevadas a cabo. Hubo algunos que la apoyaron, y otros que la aceptaron, pero en general se observa que esa lógica surgió más de funcionarios, técnicos y militares que de los empresarios *stricto sensu*. Los numerosos estudios sociológicos de la época en busca de esos empresarios industriales que se suponía responsables del cambio histórico no imaginaron que el problema era crear esos empresarios. Como el dilema del huevo y la gallina, si la buscada burguesía industrial debía ser el partero de la historia, alguien debía primero ser partero de esa burguesía.

Ese alguien no fue un partido político ni un equipo sino un conjunto difuso de técnicos, funcionarios, políticos y militares que se sumaban a una causa que consideraban ligada al desarrollo nacional.

La UIA, atada a su tradición conservadora, tenía poco que proponer y se negaba a plantear cambios drásticos. A comienzos de la década del sesenta su dirigencia asumía la continuidad del período de preguerra como si nada hubiera pasado en el ínterin. Un congreso industrial promovido en 1962 por el Ministerio de Economía exhibió la orfandad de ese grupo. La conclusión de un investigador que relató el evento es muy indicativa: "El gobierno lanzaba un reto a la comunidad de empresarios industriales. 'Ustedes se han quejado tradicionalmente de que ningún gobierno los ha escuchado. Ahora estamos listos, ¿qué es lo que tienen que decir?' La comunidad industrial desafortunadamente tenía poco que decir..."[20].

Hacia fines de la década del sesenta, los dirigentes de la UIA sólo aceptaron algunos cambios de frente debido a la presión de una parte de sus bases, la competencia objetiva de la CGE y los mensajes que llegaban desde el mundo de la política. Su dirigencia aceptó la idea de regular la entrada del capital extranjero y el apoyo a la creación de empresas nacionales, cuando esa política se puso en marcha, pero siempre detrás de la misma y no como vanguardia. A medida que avanzaba la aplicación de esas medidas, una parte de la dirigencia de la UIA las reconocía como aconsejables en una posición que contrastaba con su silencio anterior

y, más aún, con su actitud efectiva hacia las empresas extranjeras, socias de la entidad y miembros activos de sus comisiones y órganos de trabajo.

La UIA soportó una crisis mayor en 1971, cuando la poderosa Asociación de Industriales Metalúrgicos (ADIM) decidió retirarse. ADIM se quejaba de la falta de representatividad de esa dirigencia fabril y del enorme peso de un grupo muy reducido de empresas tradicionales y extranjeras en la toma de las decisiones. Esa ruptura expresaba la quiebra de una actitud y un ensayo de exploración en busca de nuevas posiciones. Esa señal de alarma sirvió para movilizar a la dirigencia de la UIA en busca de un reacomodo que la llevó a contemporizar con los agrupamientos que surgían en el mundo industrial en medio de la transición política de comienzos de la década del setenta. En 1973, la UIA decidió, o aceptó, integrarse con la Confederación de la Industria, de la CGE, en una nueva central representativa del sector, que nunca llegó a formarse orgánicamente. El gobierno surgido del golpe de 1976 disolvió a la CGE, igual que en 1955, y volvió a intervenir a la UIA, tal como se había decidido en 1946. La profundidad del conflicto en torno del desarrollo fabril es una de las claves de esas intervenciones y cambios que no tuvieron paralelo en otras organizaciones empresarias locales.

En el curso de la década del sesenta y la primera mitad de la del setenta, la CGE tuvo un claro rol político en busca de alianzas con otros sectores sociales (sobre todo los sindicatos) para llevar a cabo una estrategia de desarrollo que en el mejor de los casos se definía a través de sucesivos tanteos.

Su actitud frente a las transnacionales marca una continua evolución. En 1955 la CGE proponía "fomentar el ingreso del capital extranjero en la medida en que no se puede hacer frente (al desarrollo) con las disponibilidades del país". En la década del sesenta, a la vista de los resultados, pedía mayor control de las transnacionales aunque se sentía en cierta forma descorazonada por las reacciones de una mayoría de los empresarios. Julio Broner, vicepresidente de la CGE, observaba en 1969 que la lectura de *El desafío americano* había hecho que "muchos lectores (argentinos) se inclinaran hacia un descorazonamiento pasivo, estéril y divorciado de nuestra realidad". En 1970, José Gelbard se sentía obligado a distinguir las transnacionales que siguieron invirtiendo en el país de las que remesaron fondos a sus casas matrices y señalaba que era "difícil volver atrás"; con "frenarlas ya se habrá dado un paso importante", agregaba, insistiendo en que no había por qué "cerrarles las puertas"[21].

En 1973 Gelbard llegó al Ministerio de Economía y se lanzó el Plan Trienal, el último intento formal de planificar la evolución de la economía argentina. El Plan asumía como propios todos los grandes proyectos fabriles reseñados, ya decididos en la etapa anterior, a los que agregaba apenas unas propuestas menores. La promoción de las exportaciones industriales, y en especial de vehículos, fue uno de los factores que pretendía asegurar una evolución según la cual las filiales existentes de las transnacionales mantendrían su rol en el seno de la red fabril.

Las demandas de la coyuntura y las preocupaciones políticas dejaron de lado los proyectos de largo aliento. La que parecía una formidable coalición política en 1973 había dejado de existir en 1975. Cuatro presidentes en sólo dos años, numerosos cambios de ministros, más la amenaza de la violencia, anunciaban un cambio. Las decisiones del equipo económico en junio de 1975 encendieron la chispa; el "rodrigazo" provocó la elevada inflación que se convirtió en otra causa decisiva de deterioro del sistema. Los empresarios industriales, y no sólo ellos, fueron sacudidos por la crisis; muy pronto la antigua dirigencia se volcó a sus antiguas posiciones, apoyada ahora por amplias capas medias, mientras se desintegraba la alianza social armada bajo el manto político del peronismo. El miedo a la violencia, la sensación de desamparo, la falta de perspectivas, la preocupación por la crisis económica, se convirtieron en factores de agitación. En febrero de 1976 un "paro empresario", el primero en el país, abrió el camino al golpe de Estado de marzo que modificaría el rumbo de la economía nacional y la situación y perspectivas del sector fabril.

Capítulo 9

1976-...: EL RETORNO DE LOS BRUJOS[1]

En la década del setenta se registraron bruscos cambios de orientación en el mercado mundial. No todos fueron reconocidos de inmediato ni percibidos en el primer momento pero tuvieron enorme repercusión en la Argentina; sus efectos continuaron a lo largo del tiempo hasta modificar el rumbo nacional y la posibilidad misma de la industrialización.

El primero de ellos fue el shock petrolero de 1973. El shock coincidió con una brusca suba de los precios de todas las materias primas que favoreció a los bienes pampeanos. Ese aumento logró que el valor de las exportaciones argentinas trepara a montos inesperados en 1974. Por primera vez en varias décadas, el país registraba un saldo positivo en su balanza comercial; proyectando ese dato se podía imaginar una posible superación de la clásica restricción externa. El alza de precios movilizó a los productores agrarios, quienes comenzaron a reclamar con fuerza inaudita el derecho a percibir todo el beneficio derivado de la nueva evolución del mercado mundial; las mayores demandas pedían la eliminación de las retenciones a la exportación y que se modificara la política cambiaria que protegía a la industria, dos estrategias que llevaban casi medio siglo de aplicación.

El presunto quiebre del deterioro secular de los términos del intercambio despertaba fantasías dormidas. La agitación de los productores contra las regulaciones oficiales sobre el tipo de cambio era alentada por la esperanza del regreso al modelo de las ventajas comparativas naturales. Algunas notas periodísticas mencionaban con envidia la fortuna de los países petroleros, a quienes la prensa internacional denominaba *oil power;* muy pronto floreció la idea de que la Argentina formaría parte de un *agro power* simi-

lar. La oferta local aumentó de modo explosivo. En esos años se hizo sentir la capacidad latente instalada en la producción pampeana por los subsidios del período anterior; el parque de tractores y maquinaria agrícola; más las mejoras tecnológicas en las semillas, dieron sus frutos. Los mayores volúmenes exportados, multiplicados por precios unitarios más altos, alentaron la economía local durante la segunda mitad de la década del setenta.

La vieja Argentina agropecuaria, la pampa basada en las ventajas naturales que realizaba su riqueza en el mercado mundial, parecía volver por sus fueros. El alza de precios de los bienes agropecuarios resultó breve, igual que el período de altos precios petroleros, pero despertó las esperanzas casi olvidadas. Ese fenómeno objetivo redujo la restricción externa; la demanda por seguir adelante con la industrialización sustitutiva de importaciones y la perspectiva de la economía nacional. Casi como un símbolo; el descendiente de uno de los fundadores de la Sociedad Rural asumió, en marzo de 1976, como ministro de Economía de un nuevo gobierno militar.

Otro fenómeno decisivo en el ámbito mundial que impactó en la Argentina (y en todo el continente) fue la expansión de un nuevo mercado financiero poco regulado, con excedente de liquidez y dispuesto a prestar el dinero sobrante. Los grandes bancos actores de ese mercado descubrieron que las naciones del continente eran clientes necesitados y atractivos para ellos; sus préstamos fueron creciendo con el ritmo de sus depósitos y contribuyeron a transformar el panorama de restricción externa sufrido por la región en el largo período de posguerra. En febrero de 1976, poco antes del golpe, los funcionarios del gobierno peronista rogaban crédito a los grandes bancos y agencias para superar la coyuntura; sus demandas, rechazadas, se limitaban a apenas 20 a 30 millones de dólares. En marzo, créditos de mayor monto fueron otorgados al nuevo gobierno argentino en respuesta a un simple llamado telefónico. Un par de años más tarde, las sumas tomadas en crédito en los bancos privados llegaban a miles de millones de dólares; no parecía haber dificultades en un mercado cuyos mayores agentes estaban dispuestos a prestar sin preguntar.

El tercer fenómeno decisivo fue el avance de la ideología monetarista, que logró sentar sus reales en el Cono Sur para efectuar sus ensayos de política económica. El rumbo adoptado en Chile luego del golpe militar de 1973 fue seguido por el equipo económico argentino e imitado en Uruguay un par de años después. Los

monetaristas ignoran la producción, que, para ellos, forma parte de una rama secundaria de la economía (curiosamente denominada el "sector real") que se pondría en marcha espontáneamente cuando se lograsen ciertos equilibrios básicos en las cuentas monetarias y fiscales. La fuerte indiferencia de esa teoría respecto de la producción converge con la actitud básica de los agentes financieros que transan papeles pero nunca bienes. La Argentina comenzó a sufrir las consecuencias de ese enfoque adoptado durante el gobierno militar; su aplicación quebró el sistema productivo y modificó de raíz la vida económica y social.

A comienzos de la década del setenta, el libro de Mallon y Sourrouille decía proféticamente que "si no surge una dictadura liberal poderosa y represiva, el continuo esfuerzo por erigir una sociedad industrial en la Argentina será una fuerza irreversible"[2]. Ese mesurado optimismo quedó barrido cuando el péndulo se desplazó al otro extremo. La nueva dictadura impuso cambios que pocos se hubieran atrevido a imaginar poco tiempo antes. Es posible que ni siquiera quienes ejecutaron esos cambios se imaginaron al comienzo la profundidad de las decisiones que estaban por aplicar. El equipo económico de Martínez de Hoz tomó sus primeras decisiones a tientas, volcado a la ortodoxia tradicional, basada más en las esperanzas de la oferta pampeana que en otra alternativa; con el tiempo, su nueva orientación se hizo evidente, y hasta obligatoria por las circunstancias que él mismo había creado, hasta forjar las condiciones que bloquearon todo esfuerzo por construir una sociedad industrial.

La apuesta por el agro del primer año de gestión se convirtió en una apuesta financiera al cabo de unos meses. Esta opción exigió la apertura de la economía y el atraso cambiario como herramientas para atraer parte de la ingente masa de capital financiero que circulaba en el mercado mundial. Ese dinero obtenía grandes beneficios cuya contraparte eran las elevadas tasas de interés en los créditos locales que afectaban a los productores. Para sostener el juego era necesario acentuar el atraso cambiario que alentaba el ingreso de bienes del exterior; la importación comenzó tímidamente en 1977, creció en 1978 y se convirtió en torrente en 1979-80, a medida que el gobierno fomentaba ese ingreso. El saldo del comercio exterior volvió a ser negativo. El aliento a las importaciones y el desaliento de las ventas al exterior recreaba una brecha que ya no parecía generar preocupaciones; sus responsables asumían que el déficit se podía cubrir con crédito externo.

Los argentinos volvieron a descubrir el placer de comprar bienes importados. Los privilegiados compraban autos y los otros se volcaban sobre paraguas y radiograbadores asiáticos. Además, la eliminación de restricciones a la oferta de divisas estimulaba a quienes podían a viajar al exterior. Importaciones y viajes se pagaban en divisas obtenidas a crédito; la orgía de consumo seguía el trazo de la experiencia anterior a 1930 y, aunque pocos lo imaginaban entonces, acumulaba una masa de deuda externa cuyo peso marcó el devenir del país.

Indiferente a todo, el equipo económico fue centrando su estrategia en el manejo financiero de corto plazo ligado al flujo de divisas. Su discurso argüía que los problemas, si existían, eran heredados del pasado y que su opción era el camino necesario para el desarrollo. Los eufemismos que inventaba eran verdaderas ironías. Proclamaba con energía su combate contra la "represión" financiera del período anterior, ignorando la represión real y concreta de seres humanos aplicada por ese mismo gobierno; o bien, denominaba "industria" a la rama financiera para disolver en ese término su negativa a una estrategia productiva.

El silencio forzado de la oposición y la libertad de maniobra de que gozó en ese período dieron a las autoridades una oportunidad única; que utilizaron para transformar la economía nacional. Su modelo era la Argentina basada en la renta natural (agraria o petrolera) repintada con el discurso monetarista. Su resultado, el quiebre de una experiencia histórica que no había logrado madurar.

Navegando contra la corriente

La industria entró en la crisis de 1975-76 en las mejores condiciones de su historia. Venía de varias décadas de crecimiento continuo, signado sólo por algunas crisis coyunturales, y estaba en un proceso de expansión que la había llevado, hacia 1974, al uso de toda su capacidad instalada, mientras se lanzaban los nuevos proyectos de expansión de las ramas básicas. Resulta claro que esas condiciones permitían que los primeros síntomas de la crisis fueran percibidos como coyunturales. Algunas firmas ensayaron aumentar sus ventas al exterior en 1976 para compensar la caída del mercado interno, siguiendo la onda expansiva de los años anteriores; otras intentaron reducir costos para pasar el mal momento. Todos confiaban en la superación más o menos inminente de la crisis y el regreso al rumbo histórico.

El ciclo de políticas sucesivas que se contrarrestaban mutuamente no se repitió. El péndulo se detuvo en un extremo; la persistencia de las elevadas tasas de interés sufridas desde 1975, la tendencia al atraso cambiario (verificada ya a mediados de 1977 y agudizada desde fines de 1978) y la apertura indiscriminada a las importaciones fueron cambiando la economía argentina. Esos factores, junto con los cambios en la demanda local, sorprendieron a la industria y, lentamente, cobraron su precio.

Las tasas de interés se reciclaban con nuevos créditos y se cargaban a los precios mientras fuera posible; los costos financieros llegaron a niveles tales que su impacto era más elevado que los salarios en las estructuras de costos de las empresas. Los gastos financieros reales representaron cerca del 20% de las ganancias operativas consolidadas del sector fabril entre el año 1975 (que ya no era "normal") y 1980, en un proceso de continuo aumento[3].

Algunas firmas endeudadas, las más audaces, optaron por la venta de activos fijos para pagar sus compromisos (en montos que se multiplicaban día a día por la acumulación de intereses), reducir costos y contraer estructuras; se achicaron pero lograron sobrevivir. Otras quedaron a la espera de una refinanciación "blanda" a la usanza tradicional, que nunca llegó, y terminaron aplastadas por la carga de los intereses. La exigencia imperiosa de reducir costos llevó a achicar, o eliminar, las áreas de estudios y proyectos, donde las empresas planeaban sus nuevas inversiones. Sobrevivir en la coyuntura resultaba más imperioso que la perspectiva de crecer. Fue así que muchas empresas se despojaron de sus ingenieros y especialistas no ligados a la producción, abandonando toda visión del futuro y deteriorando cualquier capacidad de implementar un cambio.

El cierre de esas oficinas coincidía con la pesecución a la Universidad y la represión a los intelectuales, sospechosos a veces por el solo hecho de pensar. Una vez más, la política oficial impulsaba al destierro a aquellos que poseían el capital de conocimientos necesarios para el desarrollo. La nueva fuga de cerebros desangró silenciosamente al cuerpo social de expertos; la dirigencia seguía creyendo que el país era tan fértil en la producción de conocimientos como en la producción de trigo, pese a las continuas pruebas en contra de ambas ilusiones.

No todas las empresas fueron afectadas por el funcionamiento perverso del nuevo mercado financiero. Algunas se vieron beneficiadas, sea porque disponían de un *cash flow* positivo (y eran

prestamistas de dinero) o porque podían tomar créditos a bajo interés en el exterior para represtarlo a tasas elevadas en el mercado local. Esas empresas, que no fueron pocas y entre las que se contaban muchas grandes, aprendieron a operar como financistas o especuladores en el corto plazo. Poco a poco, esa función se convirtió en decisiva, reemplazando el énfasis potencial en el taller o el control de los mercados de bienes que ofrecían.

Esas empresas se transformaron, objetivamente, en agentes financieros que tenían una fábrica. La fábrica era un activo valioso en ese juego pues servía como garantía para tomar nuevos créditos; su utilidad como instrumento financiero era mayor que como herramienta productiva. Esa empresa fabril de nuevo carácter (más numerosa de lo supuesto) quedó supeditada a la lógica mayor de valorizar el dinero en el mercado del dinero.

Las empresas se compraban o vendían en función de su capacidad para ese juego antes que para producir. Las compras y ventas sucesivas de plantas obsoletas con ese fin se aprecian claramente desde 1978 en adelante. Los antiguos ingenios azucareros de Tucumán formaron parte de esa práctica a partir del momento en que el Estado ensayó desprenderse de aquellos que gestionaba. La compra de cada ingenio era seguida por la presentación en quiebra de la empresa adquirente hasta que una nueva compraventa volvía a reciclar el mecanismo. Diversos ingenios fueron objeto de ese juego hasta que sus máquinas mostraban los signos inequívocos de que ya no podrían funcionar más y las deudas resultaban impagables; hacia 1984 una mayoría de firmas azucareras debía más del valor del respectivo ingenio. Algunas siguen sometidas a esa práctica, que fue acompañada por el cambio de sus propietarios. Los viejos apellidos de los fundadores están desapareciendo mientras surgen nuevos propietarios cuya vocación fabril dependerá de las condiciones futuras del contexto.

Un gran número de empresas clásicas desapareció en ese remolino. El mercado bursátil, donde se podía comprar el paquete de control de algunas empresas a muy bajo precio, fue un ámbito privilegiado de esas maniobras. No menos de 30 empresas de las 200 cotizantes cambiaron de controlante en un par de años para ser cerradas, en su mayoría; poco después. En unas por sorpresa, en otras por acuerdo con los herederos de los fundadores que vendían para retirarse de la actividad mientras que las empresas quedaban sometidas a las nuevas reglas. Mu Mú, una firma familiar productora de golosinas, fundada en 1923, cambió de manos tres veces en pocos años bajo el peso de la especulación; cada nuevo grupo de control, apoyado en sus contactos económicos o políticos, prometía encontrar la fórmula financiera para resolver su crisis y dejaba a la empresa en peores condiciones que antes. Hoy, desmantelada, su planta espera su metamorfosis en *discothèque* bien ubicada en la ciudad de Buenos Aires[4].

Lo mismo ocurrió con muchas otras: con el tiempo, se convirtieron en depósitos, supermercados o *shoppings*, esperando caer bajo la piqueta para dejar espacio libre a nuevas actividades.

El atraso cambiario sorprendió a la industria en un momento en que se mantenía el impulso inercial hacia la actividad exportadora. Las ventas de productos manufacturados al exterior alcanzaron un máximo hacia 1974, luego sufrieron diversos avatares y comenzaron a retraerse a fines de 1977. Las exportaciones de vehículos y partes (realizadas por las terminales), que habían saltado de 10 a 131 millones de dólares entre 1970 y 1974, oscilaron hasta llegar a 142 millones en 1977; luego, cayeron raudamente a apenas 51 millones en 1981. Las exportaciones de tractores y otros equipos fabriles, que habían ganado ritmo en la primera mitad de la década del setenta, tendieron a desaparecer de las estadísticas en la segunda.

La historia de una pequeña fábrica de válvulas para petróleo puede ilustrar la situación general. Merex era una empresa fundada en 1946 que hacia la década del setenta comenzó a exportar su producción; pronto descubrió que era competitiva, en precios y calidad, en los Estados Unidos. La empresa llegó a exportar algo más de un millón de dólares en 1975, perdió fuerzas el año siguiente y se recuperó en 1977 mientras obtenía nuevas órdenes de compra. Merex invirtió más de 3 millones de dólares en equipos para su expansión en el trienio 1977-79 y llegó a facturar más de 4 millones anuales en envíos al exterior. En 1980, agobiada por el atraso cambiario, solicitó su concurso preventivo y fue declarada en quiebra al año siguiente. La apuesta a la exportación industrial mostraba sus riesgos para aquellos que, concentrados en las áreas productivas, suponían que se mantendría la tónica de un mercado estable.

La caída de las exportaciones fabriles quedó disimulada en las estadísticas globales debido al ingreso de la oferta de las plantas promocionadas en el período anterior. Estas nuevas plantas entraban en producción en un mercado local contraído y debían salir al exterior para sostener su actividad. Irónicamente, los proyectos de

consolidar una industria básica para atender un mercado cerrado se concretaban en un período que les exigía exportar para subsistir. Esas plantas contaban con la dimensión y la eficiencia técnica necesarias para salir al mercado mundial, y lo hicieron rápidamente. Su éxito es una consecuencia (inesperada) de la promoción anterior y no de la apertura. La corriente de ventas de productos petroquímicos, aluminio y siderurgia, generada en las plantas que se inauguraban sucesivamente, contrarrestó la decadencia de otras exportaciones fabriles. Esa compensación fue más cuantitativa que cualitativa. El predominio de bienes modernos con relativa complejidad técnica de la etapa anterior, dejó paso a las ventas de bienes manufacturados más simples; *commodities*, que mantienen dicha posición hasta el presente.

El atraso cambiario también posibilitó el ingreso de bienes competitivos de la industria local, que fue alentado por sucesivas medidas oficiales. El equipo económico tendió a favorecer por diversos medios esas importaciones que, afirmaba, servían para controlar el precio de la oferta local y obligarían a ésta a mejorar la calidad de sus productos. El atraso cambiario fue acompañado por rebajas de tarifas y otras medidas de apertura de la economía a la oferta externa. La reducción de aranceles se inició suavemente a fines de 1976 y tomó auge hasta 1978; luego avanzó con ritmo desordenado y creciente, provocando dudas sobre los objetivos reales de la política económica entre los productores locales sometidos a la competencia externa.

Las importaciones fueron masivas y abarcaron numerosos rubros que no se pueden considerar prioritarios: incluyeron paraguas y lavarropas, autos y cigarrillos. Esa variedad no fue suficiente para cubrir todo el espectro industrial aunque afectó a buena parte del mismo; la experiencia de ese "ensayo general", que se repetiría a partir de 1991, mostró que no bastaba con reducir tarifas y/o atrasar el tipo de cambio. Enormes barreras no arancelarias (no siempre visibles) frenaban la competencia externa y mantenían numerosos sectores protegidos. Las regulaciones sectoriales, las interacciones entre empresas, el control del sistema de distribución y otras características semejantes eran elementos de bloqueo al ingreso competitivo en muchas ramas.

Se permitió el ingreso de automóviles, pero éstos tardaron en llegar dado que los importadores necesitaban armar la red comercial y el sistema de provisión de piezas y repuestos para asegurar un uso normal a los compradores. Se abrió el ingreso a los alimentos elaborados, pero se seguía exigiendo la aprobación de la Dirección Nacional de Bromatología y el cumplimiento del Código correspondiente, que servían de barrera a la entrada. Se eliminaron aranceles para cigarrillos y golosinas, pero los importadores encontraron difícil acceder al consumidor debido a dificultades del sistema de distribución. Se liberó la entrada de artefactos a gas, pero éstos debían ser aprobados por Gas del Estado, que se reservaba el control de la seguridad del servicio. El equipo económico se lanzó a combatir caso por caso y área por área para cumplir su objetivo de abrir la economía argentina a la competencia de la oferta externa.

El ingreso de esos bienes tuvo un impacto muy profundo en aquellas ramas donde las reglamentaciones sectoriales de uno u otro tipo no protegían a la producción local. El caso más grave, y representativo, fue el de la industria electrónica, que sufrió una enorme embestida en plena consolidación de sus posiciones. El ingreso de bienes importados quebró la evolución previa de esa industria y la obligó a reacomodarse bruscamente. En breve plazo, algunas empresas se hicieron importadoras. Recorriendo en sentido inverso la evolución seguida en la década del treinta, decidieron utilizar sus conocimientos del tema y su circuito comercial para vender bienes importados. Otras subsistieron mediante acuerdos con empresas externas, que las convirtieron en simples armadoras de las piezas que les enviaban. Esas empresas subsistían como organización pero dejando de lado su actividad productiva y tecnológica. Sólo pocas mantuvieron sus plantas a la espera de un cambio de política que volviera a orientar al país en el camino del desarrollo, en una expectativa que el tiempo demostró suicida[5].

El intenso cambio que se operó en la distribución del ingreso modificó la orientación de la demanda local. Los asalariados, con ingresos disminuidos, redujeron su demanda de bienes, lo que afectó a ramas como los productores de indumentaria y de algunos bienes durables; al mismo tiempo, los sectores que mejoraban su ingreso dirigían sus recursos a los bienes importados o a los servicios, a costa de la oferta industrial local. La disminución de esos estímulos coincidía con la retracción de los subsidios a la nueva inversión. Todos los ejes de la política macroeconómica tendían a torcer el rumbo de avance de la industria.

La inercia habitual de esos fenómenos se verifica en las cifras globales del producto industrial: su nivel se mantiene los prime-

ros años pero se derrumba con la crisis de 1981, hasta llegar a un piso, en 1982, ubicado 20% por debajo de 1974. Los datos cuantitativos de esa caída esconden el efecto mayor del quiebre de algunas ramas dinámicas modernas. La evolución siguiente modificó poco ese estado de cosas hasta la crisis de 1990: el efecto de un nuevo shock hiperinflacionario volvió a provocar un registro inédito, por su baja dimensión, del aporte del sector fabril a la riqueza nacional.

La política oficial

El equipo que asumió el poder en 1976 no expresó una posición clara frente a la industria en una primer etapa; tanto por sus propias indefiniciones como por el carácter de la alianza político-social en la que se sustentaba. Ese contexto explica que dejara seguir los proyectos fabriles promocionados en el período anterior, firmando los decretos y resoluciones pendientes en el resto de ese año. Recién después que terminaron los trámites formales de los casos más grandes, comenzó a restringir, o eliminar, los beneficios de la promoción para los proyectos industriales. Las leyes y medidas posteriores marcan la decisión de suprimir el apoyo oficial (subsidios, protección y otros) y pasar a crear un nuevo contexto económico (a través de la apertura externa y la desregulación del mercado financiero) cuya presión debía "disciplinar" a los empresarios.

La industria pasó a estar supeditada a otras prioridades que, supuestamente, debían darle un nuevo carácter, más eficiente y más estable. El gobierno enfatizaba la necesidad de alcanzar ciertos objetivos para que ella creciera y se modificara, y se dedicaba a obtenerlos, rechazando los mecanismos previos.

El cambio de orientación mantuvo, sin embargo, varios subsidios y apoyos a la industria existente. Los subsidios promocionales fueron acompañados por la continuidad de los subsidios a las exportaciones fabriles y por algunas medidas específicas dirigidas a sectores con capacidad de presión. Los reembolsos a las exportaciones tuvieron gran incidencia en sostener el flujo de ventas al exterior en el período de atraso cambiario; esos subsidios contribuyeron a reducir las presiones devaluatorias (de los exportadores fabriles, al menos), aunque no fueron escasos. Su monto fue estimado en 3.000 millones de dólares en la década 1974-84 (que incluye todo el período del gobierno militar), a costa del gasto público que se deseaba controlar. La tercera parte de ese subsidio

fue captado por unas diez empresas[6]. Por otra parte, se mantuvo y amplió la estrategia de ofrecer crédito en divisas para exportar productos locales; esas operaciones se realizaron pero los créditos resultaron incobrables en la mayoría de los casos. Las contradicciones entre esas medidas y el discurso oficial sugieren el juego de presiones al interior del poder político que sólo salieron a la luz a través de sus resultados.

El gobierno dictó una nueva ley de promoción que tendió a restringir desde el monto de los subsidios a otorgar hasta la selección de proyectos pasibles de recibirlos. La ley estableció un límite a esos proyectos; su monto total dependía de un cupo de subsidios a cargo del Tesoro que se fijaría en cada ejercicio presupuestario; ese monto fue absorbido, en la práctica, por los proyectos heredados del período anterior, que seguían en construcción. Una resolución adicional estableció que sólo serían consideradas las propuestas que exhibieran una rentabilidad superior a un mínimo fijado, es decir, aquellas que no necesitaban del apoyo oficial. La promoción pasaba de herramienta necesaria a redundante[7].

Esas ideas no impidieron que el mismo equipo económico que las difundía firmara generosos subsidios para quienes se radicaran en algunas zonas del interior del país. La ley 22.021, de 1979, que otorgó beneficios especiales y exclusivos a una provincia sin que se explicara por qué, fue la primera: La Rioja recibió subsidios apreciables, los mayores conocidos en la historia de la promoción regional. Además, la ley propuso un sistema inédito de decisión sobre los proyectos a beneficiar: éstos serían aprobados por el gobierno provincial mientras que los fondos serían aportados por el Tesoro nacional. Ese método asignaba la decisión a un agente distinto del que debía financiarla, separando responsabilidad y costos; se abrió paso así al abuso más discutido sobre el régimen de promoción en la década del ochenta.

Los subsidios propuestos no tuvieron mayor efecto en los primeros años de vigencia de la ley debido a la inexistencia de incentivos derivados de la situación macroeconómica del país. A partir de 1983, en cambio, generaron un problema mayor. Para entonces, el gobierno militar había aprobado más leyes con ese mismo régimen para San Luis, Catamarca y San Juan, que fueron heredadas por el gobierno democrático. La libertad de acción dada a esos gobiernos provinciales (producto de acuerdos políticos con caudillos y notables locales) permitía a éstos aprobar los proyectos presentados a costa del presupuesto nacional. La diferencia de

signo político entre unos y otros creaba otros motivos para el uso de esa ventaja, percibida por numerosos empresarios; muy pronto, comenzaron a mudarse plantas hacia esas zonas para captar dichos subsidios. La herencia del equipo económico que se negaba a promover la industria auténtica fueron las "fábricas con rueditas"; las leyes de promoción regional fueron uno de los mayores ejemplos de lo que no debía hacerse por la enorme desproporción entre los subsidios y los resultados obtenidos.

La política económica dio lugar, también, al desplazamiento de la actividad electrónica hacia Tierra del Fuego en otra explosión desmedida de abuso de la promoción. La ley especial para la isla databa de 1972, pero no había generado inversiones porque las ventajas que ofrecía no alcanzaban a compensar los mayores costos derivados de los problemas de localización y de la carencia de infraestructura y personal. Súbitamente, el fenómeno se revirtió en 1979 debido a la convergencia de la apertura externa y la decisión oficial de lanzar la televisión en color. Las normas sectoriales aplicadas provocaron un desplazamiento masivo de los empresarios de ese rubro hacia Tierra del Fuego, donde se radicaron plantas de armado de las partes que venían del exterior.

Tierra del Fuego se convirtió en una base de la electrónica de consumo que se hacía en condiciones que inhibían el desarrollo futuro del proceso fabril. No era un núcleo productivo sino una plataforma de armado ligada a la provisión externa; su actividad entusiasmaba solamente a quienes captaban sus beneficios. Ese avance coincidió, y más bien provocó, el cierre de las plantas ya existentes (que habían acumulado un desarrollo de conocimientos y experiencias que se perdieron como capital productivo), y la remesa de ingentes masas de subsidios para sostener un sistema cuyo valor agregado real era negativo. Los análisis mostraron que el costo en divisas de importar las partes llegó a ser superior a traer los televisores completos del exterior. El problema se trasladó a los gobiernos siguientes: todos encontraron grandes dificultades para resolverlo debido a los costos sociales que involucraba un cambio de las reglas.

Los responsables de las políticas aplicadas en el período 1976-81 tenían una visión de la industria supeditada al conflicto social. Eso explica que apoyaran el desplazamiento fabril hacia zonas alejadas para dispersar a los trabajadores. Eso explica, también, que el equipo alentara el cierre de fábricas en las zonas que consideraba "peligrosas" por la concentración de mano de obra: Buenos Aires; Rosario y Córdoba fueron los epicentros de esa estrategia. La acción en el área porteña quedó a cargo del gobierno de la provincia de Buenos Aires que, con la excusa de la contaminación, decidió "erradicar" la mayoría de las plantas fabriles del conurbano.

Esa contundente medida, adoptada de modo sorpresivo en 1979, fue modificada debido a la presión empresaria y perdió fuerza con el transcurso del tiempo hasta pasar al olvido. Aun así, su contenido y su potencial efecto social ofrecen un antecedente muy significativo de las ideas de la época. Su texto, corregido en sucesivas oportunidades, dejaba bien claro que no tendía a controlar factores contaminantes sino el número de asalariados industriales en la zona que deseaba desconcentrar: la norma precisaba con minuciosidad el número máximo de obreros que podía tener una nueva planta que pidiera permiso para instalarse, pero no incluía una palabra sobre los efluvios de todo tipo que preocupan a los ambientalistas.

El decreto marchaba en paralelo con la política antiindustrial del Ministerio de Economía. El discurso político provincial pedía a los industriales que se desplazaran (supuestamente a otros distritos urbanos de la región) cuando éstos percibían que el cierre de sus plantas era la mejor posibilidad frente a las imposiciones de la política global.

El censo industrial de 1985 señaló hasta qué punto esas políticas fueron "exitosas". La ocupación industrial en la Capital y el Gran Buenos Aires se había reducido en 128.000 personas respecto de 1974. Avellaneda y Lanús habían perdido más del 20% de los asalariados fabriles entre ambas fechas. Esa década marcó así el quiebre del proceso histórico de concentración de establecimientos al sur del Riachuelo y de la hegemonía fabril porteña. Buenos Aires no era el único lugar en retroceso; Córdoba y Rosario, a su vez, habían perdido más del 15% de sus obreros industriales por el cierre de algunas empresas y la contracción de otras. La ciudad donde había ocurrido el Cordobazo asistía a un cambio en su estructura fabril que eliminaba la base social para una repetición potencial de ese fenómeno.

Las facilidades para otras zonas, sumadas al impacto de las grandes plantas promocionadas, permitieron todavía que 70.000 nuevos trabajadores se incorporaran a las unidades fabriles de diecisiete provincias del interior del país. Esa tendencia favorable ayudó a compensar, parcialmente, la caída de la ocupación en los distritos claves.

La política industrial suprimió las restricciones a la inversión extranjera, cuya operación ya no consideraba necesario regular, y eliminó los controles sobre la remisión de divisas en concepto de regalías. El equipo consideró un "éxito" que estos últimos compromisos se multiplicaran diez veces, medidos en dólares, en los tres años transcurridos entre 1976 y 1979, porque suponía que el precio que se pagaba reflejaba adecuadamente el valor de mercado de la tecnología, y las marcas, recibidas. Las polémicas de fines de la década del sesenta quedaron ahogadas por la política de hechos consumados de la nueva administración.

La política industrial, como se ve, tuvo importantes consecuencias en la evolución del sector fabril, pero el fenómeno más impactante fue el derivado de la nueva estrategia financiera y, sobre todo, del endeudamiento que ella generó en pocos años. La estrecha relación entre los cambios financieros y los flujos externos llevó a que, en marzo de 1981, cuando Martínez de Hoz dejó el gobierno, el país tuviera una deuda externa de 25.000 millones de dólares. Esa deuda era fruto de un manejo especulativo que hegemonizó las medidas de política económica sin dejar contrapartida alguna en inversiones productivas locales. La deuda era imposible de pagar, por su magnitud y su concentración en vencimientos de muy corto plazo, y su presencia adelantó el proceso de crisis que recién se extendió a todo el continente a fines de 1982 debido a la declaración de insolvencia mexicana. La deuda es, desde entonces, la cuestión principal de la política económica argentina y la causa central de una crisis que todavía no se ha resuelto pese a las afirmaciones optimistas de algunos voceros apresurados.

En 1981 se estaba, quizás, todavía a tiempo de revertir los efectos más negativos de la política hacia la industria. Las usinas seguían en pie y el personal calificado era recuperable si cambiaba la política global. No fue así; la restricción perentoria impuesta por la deuda externa impidió esa reacción. El ajuste caótico y obligado que se aplicó fue el tiro de gracia a la evolución industrial seguida por el país.

La evolución de las empresas

Esta primer etapa de estancamiento de la producción industrial ocurrió en paralelo con ciertos cambios en el ámbito fabril. Los más significativos fueron la puesta en marcha de las grandes empresas promocionadas y la reconversión sectorial que ello produjo en las ramas donde incidieron. A eso se agrega el avance de actividades menores, entre las que se destacó la aceitera.

La industria aceitera, de tecnología muy simple y con mínimo aporte de valor agregado, se convirtió en la rama más dinámica de la industria local, basada en el notable aumento de la oferta de oleaginosas. Su producción se duplicó en la segunda mitad de la década del setenta y volvió a multiplicarse en la década siguiente; el monto de sus exportaciones permitió que reemplazara el rol histórico de los frigoríficos como el mayor oferente de productos locales. Esta rama no tiene la demanda de mano de obra de la anterior pero, igual que aquélla, opera con tecnologías y procesos muy simples y requiere la cercanía a los puertos para exportar. Las nuevas plantas se dispersaron sobre el litoral (fluvial o marítimo) del país rodeando a la zona productora de soja y otras oleaginosas. Su expansión renueva la rama alimentaria en términos cuantitativos pero mantiene su lógica previa: la industria aceitera se basa en explotar las ventajas comparativas naturales de la pampa húmeda y depende estrechamente de la oferta de oleaginosas (que, a su vez, depende del clima y de las actitudes de los productores agrarios). Su fuerte avance, positivo en términos cuantitativos, disimula el retroceso del conjunto fabril en el rumbo industrial y tecnológico moderno[3].

La evolución fabril se reflejó en el derrotero de las empresas más grandes pues ni siquiera ellas pudieron superar la depresión; en el grupo de las 100 mayores, las ventas cayeron entre puntas de un 10% a un 20%; en pesos de valor constante, en el período 1975-1981. Más expresivos son los cambios en el seno de ese grupo: 33 de las 100 mayores de 1975 ya no figuraban en 1981; de ellas, 13 salieron por cierres o absorciones y 20 por haber caído tanto sus ventas que pasaron a otros estratos. En pocas oportunidades, si las hubo, se registró un cambio tan intenso en ese universo en un período tan breve. Esos treinta y tres espacios fueron ocupados por cinco nuevas empresas, creadas por la promoción; las restantes eran las siguientes en la lista, que se unieron a ese universo sin necesidad de mayor dinamismo.

Los resultados operativos agregan otro indicador sugerente. Si ya había 14 firmas de las 100 mayores que registraban quebrantos en sus balances en 1975, ese número trepa a 39 en 1981. La gran empresa industrial no crecía; más aún, perdía dinero. Esos resultados aceleraron los cambios de propiedad que se sucedieron vertiginosamente: 6 de las 100 mayores fueron absorbidas por otras

y 15 cambiaron su grupo de control. En el otro extremo, aparecen 12 empresas exitosas que participaron activamente en compras y absorciones que les permitieron crecer en dimensiones en un mercado deprimido. Los ejemplos disponibles sugieren que la eficiencia fabril tuvo poca relación con el éxito o fracaso de las empresas; la capacidad financiera y la audacia de quienes tomaban la decisión fueron mucho más importantes en los resultados observados.

Una de las ramas con mayores cambios fue la automotriz. Cuatro grandes decidieron retirarse: General Motors, Citroën; Peugeot (que cedió su licencia a Fiat) y Chrysler (que vendió su planta a Volkswagen, el único entrante en la rama debido a su estrategia de integración con Brasil). Además, se cerró la planta de vehículos utilitarios, que había subsistido dentro de la Fábrica Militar de Aviones de Córdoba. El cierre de esa planta, por decisión oficial, dejó libre un "nicho" en el mercado de utilitarios que se repartieron las sobrevivientes.

La salida de General Motors refleja la actitud de las transnacionales hacia un mercado como el argentino cuando se les reducen las ventajas ofrecidas y no hay otras compensatorias como la expansión de la demanda local. Esa empresa se retiró para no afrontar su reestructuración frente al escaso dinamismo de la demanda; el momento resultó oportuno debido al atraso cambiario, que le permitió liquidar sus activos a buen precio. Todo sugiere que GM cerró sus libros contables con muy elevadas tasas de ganancia para todo el ciclo operativo de su filial argentina. La planta fabril fue vendida a una firma de cigarrillos, de modo que ese ámbito donde predominaba la metal mecánica se retrotrajo hacia una rama de tecnología más simple; acorde con la evolución global del sector[9].

La salida de Peugeot se adelantó a la decisión de Fiat de iniciar su retiro del mercado argentino. Esta vendió la mayoría de su empresa de automóviles a un grupo asociado local que, bajo el nombre de Sevel, continuó operando con las marcas de ambas firmas europeas. Fiat transfirió otras actividades a diversos socios locales hasta desmontar lo que había llegado a ser el mayor conglomerado europeo en la industria nacional. Su éxodo coincidió con su radicación en Brasil, donde generó una poderosa base de operaciones fabriles que orientó el interés de la matriz hacia ese país. Dicha evolución resultó clave años más tarde, cuando comenzó la integración de ambos mercados.

Esos movimientos dejaron sólo cuatro empresas de autos en el país: Ford, Volkswagen, Renault y Sevel, que se redujeron a tres para mediados de la década del ochenta debido a la fusión de las dos primeras en Autolatina. El cierre y la integración de las plantas fabriles logró que el sistema productivo se redujera a tres terminales semejantes en tamaño y lógica fabril. Después de un cuarto de siglo de reacomodos empresarios, la rama exhibía una tendencia a ganar economías de escala dentro de sus condicionamientos tradicionales; a pesar de las mejoras técnicas, mantenía la diversidad de la oferta de modelos y otras prácticas contrarias a la eficiencia. Un mercado pequeño e incierto en su evolución seguía imprimiendo su lógica negativa sobre la actividad fabril.

Un proceso semejante ocurrió en la rama de tractores a medida que a la caída de la demanda local se sumaban las dificultades para exportar. Las cuatro plantas instaladas llegaron a producir 24.000 unidades por año entre 1974 y 1977, pero contrajeron su actividad a sólo 6.000 unidades de promedio anual en el trienio 1978-80 y se derrumbaron hasta apenas 1.400 máquinas en 1981; la ocupación cayó de 8.000 personas a menos de 2.000 mientras que las empresas estudiaban el cierre o la sustitución de gran parte de la producción local por la importada. Deca, una asociación entre Deutz y La Cantábrica, fue la primera en cerrar y quedaron tres a la espera de una oportunidad para salir.

La caída de la venta de tractores reflejaba la situación agraria, donde el aumento de la producción, gracias al sotck de bienes de capital acumulado en los años anteriores, estaba acompañado por una caída de los ingresos y la inversión. Esas duras condiciones del mercado repercutieron en el sector de maquinaria agrícola; éstas empresas eran firmas locales que no podían contar con el apoyo de una matriz externa y se enfrentaron a graves dificultades para sobrevivir. Algunas fueron quedando en el camino.

La siderurgia exhibió los efectos de la promoción que cambió al sector. Ella permitió consolidar el desarrollo de Acindar, Somisa y Siderca, mientras que el proceso de coyuntura llevó a la salida de varias otras firmas. Somisa había modernizado equipos e inaugurado su segundo alto horno en 1974, en un proceso que le permitía duplicar su producción de acero, pero la crisis posterior y los problemas de conducción hicieron que siguiera operando uno solo de los dos altos hornos durante casi dos décadas. Gurmendi y Santa Rosa fueron absorbidas por Acindar, abriendo paso a un proceso de reconversión fabril liderado por esta última,

que culminó a comienzos de la década del noventa con el cierre de varias plantas; la eliminación de equipos de baja productividad y la especialización en ciertos rubros. Otras cerraron sus puertas para siempre luego de una larga historia: La Cantábrica, Aceros Ohler (que era la Fábrica Militar de Aceros creada sobre el Riachuelo en 1937), Cura; Tamet y otros diez laminadores de menores dimensiones.

El cierre de Tamet ocurrió en medio de un proceso complejo de ventas y reacomodos que terminó con la que había sido la mayor metalúrgica de América latina en la década del veinte. Los pases del paquete accionario entre los tenedores extranjeros y argentinos se sucedieron con escasa o nula transparencia en la década del setenta mientras la empresa reducía su tamaño. En 1977, Tamet vendió su planta más antigua (planta Bosch, sobre el Riachuelo) a otra firma del mismo grupo (Ferrum). Luego vendió su planta La Noria a Acindar; el acuerdo estuvo acompañado por la decisión de no fabricar alambre en competencia con ésta. Por último, clausuró su planta San Francisco (con equipos viejos, incapaces de competir) afirmando que por allí pasaría una autopista. La empresa solicitó la expropiación inversa del terreno, pero el Municipio decidió que la traza de la obra pasaría por otro lado; como en otros casos, esa diferencia de opiniones generó un juicio por los presuntos daños y perjuicios: la empresa esperaba extraerle al Tesoro lo que no arrojaba la capacidad productiva de una planta obsoleta. Tamet lanzó, además, un proyecto promocionado en Puerto Vilelas (Chaco) para producir arrabio a base de carbón vegetal mientras continuaba reorganizando su producción. En 1981, tenía apenas 271 trabajadores; un pálido reflejo de los casi 4.000 de diez años antes; en 1982 se presentó en convocatoria de acreedores. Más tarde el paquete de control de la empresa (que ya estaba reducida a esa sola planta) pasó, mediante sucesivos cambios de mano, a una sociedad controlada por Acindar.

El desenlace era previsible. Una larga historia de propietarios ausentistas y tecnología perimida en las condiciones de un mercado oligopólico habían llevado a una situación sin salida cuando se modificaron las reglas de juego. La respuesta de la empresa no podía ser dinámica y expansiva; resultaba obvio que la especulación; los juicios contra el Estado y, en última instancia, el cierre, resultaban más fáciles y ventajosos para sus directivos que la apuesta de producir eficientemente. El fin de Tamet coincidió con el fin del grupo Tornquist, el poderoso holding empresario de fines del siglo pasado, que se disolvió de la misma forma silenciosa. Algunas plantas cerraron y otras se vendieron hasta que el nombre del fundador quedó refugiado sólo en el antiguo banco; luego de varios pases de propiedad, también allí se eliminó ese último símbolo de una historia de poder y grandeza que no deja rastros en la producción.

La nueva política económica incidió en la conducta de otras empresas estratégicas. Una de las grandes firmas electrónicas, Fapesa, fabricante de los tubos para televisión, siguió el mismo camino del cierre definitivo. Sus directivos decidieron entonces destruir algunas máquinas que quedaron sin uso para evitar que la parte más sensible de esa tecnología pudiera ser copiada por un potencial competidor; mientras tanto, se dispersaban sus especialistas y técnicos. Todo el proceso generaba una pérdida neta del capital productivo y de conocimientos en el tema que poseía la sociedad argentina.

La industria del cigarrillo no es estratégica ni un alarde de tecnología pero exhibió intensos cambios que conviene relevar. En medio de un proceso de concentración de empresas, su estructura se modificó en pocos años. En el momento del cambio de política, las cuatro empresas con hegemonía de capital externo que se repartían el mercado local continuaban operando el conjunto de fábricas heredadas del proceso de adquisiciones de la década anterior sin haber aplicado cambios técnicos sustantivos. Las máquinas eran de pequeña escala y baja capacidad productiva; su edad promedio era del orden de veinticinco años y la eficiencia del conjunto se veía afectada por el hecho de que seguían distribuidas en los antiguos locales fabriles dispersos en la Capital. Numerosas tareas eran todavía realizadas manualmente debido a que las empresas no habían incorporado los cambios técnicos generalizados desde mucho antes en las plantas modernas en el mundo.

La crisis de la segunda mitad de la década del setenta llevó a un nueva vuelta del proceso de concentración y reparto del mercado local entre las transnacionales de la rama que culminó, vía fusiones, en dos empresas de talla equivalente: Nobleza Piccardo (antes controladas por British American Tobacco y Liggett & Myers; respectivamente), y Massalin Particulares (que fusionó a Massalin y Celasco, bajo control de Phillip Morris, con Imparciales y Particulares, controladas por Reemtsma). Ambas empresas cerraron sus antiguas plantas, dispersas en la ciudad, compraron nuevos equipos y organizaron su actividad fabril en instalaciones de mayor en-

vergadura; la primera, como se mencionó, en la planta que dejó GM; y la segunda en la planta que vendió Olivetti cuando decidió también retirarse del país. Como un símbolo, dos plantas metal mecánicas tradicionales daban su lugar a dos de cigarrillos; la tendencia era a la involución fabril.

Veinte años de reestructuración empresaria y fabril habían dado lugar a concentrar casi al máximo, y modernizar algo, la rama del cigarrillo. Esas nuevas condiciones, que apenas recuperaban el atraso de las décadas anteriores, no ofrecían demasiados signos de dinamismo ni posibilidades futuras[10].

El caso simbólico de SIAM

El último caso representativo de esta crisis es el protagonizado por SIAM, la empresa metal mecánica que había pasado a control estatal a comienzos de la década del setenta. SIAM era un gran complejo formado por tres plantas ubicadas en el conurbano, en las que fabricaba equipos electromecánicos, caños con costura y sus clásicos electrodomésticos para el hogar, que ocupaban a 10.000 trabajadores y disponían de mayor eficiencia que en la década del sesenta. Era una empresa clave por su origen y sus características aunque, debido a la crisis, se había desprendido de sus filiales en el exterior (que operaban en Brasil, Chile y el Uruguay). Guido Di Tella, hijo del fundador, decía en 1967, poco antes de perder el control de la firma, que "los países necesitan símbolos para representar sus metas o sus destinos, y yo creo que SIAM es un poco eso para la Argentina, como (en otros países lo son) Ford, Fiat o Peugeot". La evolución de SIAM, por eso, es un símbolo del camino seguido por la industria argentina[11].

Entre el 60% y el 80% de la producción de SIAM consistía en bienes de capital que se facturaban a empresas públicas, sus demandantes naturales. En contra de lo esperable, esa relación no contribuyó a mejorar la actividad de la empresa desde el momento en que fue controlada por el Estado en 1971. Los problemas de los primeros años se hicieron más graves con el cambio de gobierno, y de política, de marzo de 1976. En el interior mismo del aparato estatal competían en secreto dos perspectivas para la industria, que terminaron con la derrota de quienes deseaban apoyarla.

El interventor en SIAM se enfrentó más de una vez a otros órganos oficiales cuyos dirigentes ya no querían adquirir equipos locales, como si pesaran las "presiones de los importadores" que denunciaba Guido Di Tella en la década del sesenta. Un caso testigo fue el nuevo criterio de la empresa ferroviaria, que comenzó a exigir repuestos legítimos para sus equipos en lugar de los que adquiría a SIAM hasta ese momento; las protestas contra esa medida no pudieron evitar la pérdida de ese cliente y los costos para la planta en un momento en que no encontraba sustitutos para su actividad.

Otro caso más significativo fue el conflicto con Gas del Estado, que había encargado en 1975 los tubos para construir el Gasoducto Centro-Oeste; esa provisión significaba un par de años de actividad para la planta SIAT. En 1976, SIAT produjo 90.000 toneladas de caños, pero debió suspender la tarea por una orden del equipo económico que quería primero "privatizar" la construcción del gasoducto. Las protestas y propuestas de solución del interventor en SIAM, que quería avanzar con la provisión del material, no tuvieron resultado; la planta de SIAT se vio forzada a reducir su oferta a 17.000 toneladas al año siguiente por falta de compradores.

El Gasoducto Centro-Oeste fue otorgado finalmente en concesión de obra por peaje a un consorcio dirigido por una empresa holandesa con fechas fijas de puesta en marcha; el atraso en la definición implicó la decisión de acelerar la obra prevista mucho antes. Naturalmente, SIAT no disponía de capacidad para entregar los tubos en ese plazo perentorio y su ocio forzado durante la espera de ese pedido no fue compensado; una parte de los tubos se importó, para beneficio de la industria de otros países.

Esas imposiciones explican que en pocos años el grupo SIAM se convirtiera en una sombra de sí mismo. En 1978 quedaban sólo 4.800 trabajadores de los 10.000 anteriores y la actividad se contraía sin cesar. El gobierno había decidido privatizarla, tarea que se llevó a cabo en un proceso demasiado sinuoso para ser efectivo. La primera oferta de venta con una base de 96 millones de dólares, realizada en 1979, no tuvo eco porque no se dio a conocer el pasivo que debería afrontar el comprador. El año siguiente se fue en aprestos. El 23 de marzo de 1981, un día antes de entregar el cargo, el presidente de la Nación firmó el decreto 427, que establecía la liquidación de la sociedad y el "cese" del interventor que había luchado por su subsistencia. El gobierno prefería cerrarla antes que permitir que funcionara. La medida era un espejo de la "guerra sucia" dirigida contra esa empresa.

Pocas jornadas antes, el ministro de Economía explicaba que "cada caso de privatización y cada caso de reorganización ha sido una batalla campal que ha habido que ganar trinchera por trinchera. La gente no se da cuenta...". Con el mismo pudoroso tono genérico, un editorial de *La Nación* mencionó sin mayor detalle la "oscura lucha" en torno de la empresa, convertida en un "bastión oficial opositor a la política económica (del ministro Martínez de Hoz)"[12].

La liquidación no se llevó a cabo pero el decreto provocó la inmovilidad comercial de SIAM, que no podía operar en esas condiciones. La intención de privatizarla continuó en 1981, pero sólo se llegó a la propuesta de dividirla en sus tres plantas para venderlas por separado, como activos productivos; el pasivo, por supuesto, quedaba a cargo del Estado. Varios ensayos para venderla naufragaron por esa oscura puja de grupos que continuaban sus maniobras. El gobierno democrático heredó una empresa sin control, fagocitada por los intereses menores en su entorno; el primer interventor de SIAM tuvo que ser "relevado" en julio de 1984 por maniobras poco claras. Esa experiencia consolidó la decisión oficial de abandonar esa actividad. En 1985, las tres plantas se vendieron a empresas que operaban en las respectivas áreas de negocios: la de electrodomésticos pasó a Aurora; la de equipos, a Sade (del grupo Pérez Companc), mientras que la planta de SIAT sufrió algunos avatares. SIAT, que volvió a tener capacidad ociosa desde 1982, se vendió cuando estaba por decidirse la obra del gasoducto Loma de la Lata-Buenos Aires, que podía asegurar su actividad. El gobierno optó por el grupo Bridas, de los tres interesados que ofertaron, con la idea de evitar la concentración de la oferta local de caños en una sola mano. Apenas cinco meses después, Bridas vendió el control a Techint, dueño de Siderca. Una vez más, la compraventa de empresas podía sea un negocio ajeno a la lógica fabril y más rentable que producir.

El dueño definitivo de SIAT multiplicó en un año su producción de 16.000 a 150.000 toneladas, para el gasoducto, primero, y para distintos clientes y el mercado exterior, más tarde. SIAT cambió de nombre de modo que la marca SIAM quedó apenas para el uso de una línea de heladeras domésticas (hechas por Aurora).

La orgullosa empresa que pretendió ser un símbolo del destino industrial de la Argentina desapareció. Sólo subsiste, como en tantos otros casos, un juicio iniciado por un pequeño grupo remanente de tenedores de acciones de SIAM, adquiridas en el mercado bursátil, que reclama al Estado una compensación por daños y perjuicios.

En 1967, Guido Di Tella (h) reflexionaba que era hora de dejar de tomar como ejemplo social a "militares y abogados" para, en cambio, "otorgar el lugar que le corresponde a los verdaderos líderes técnico-industriales". La experiencia de la empresa parece haberlo convencido luego de que el país no había llegado a ese escalón del desarrollo; los abogados continuaban con sus jugosos juicios de negocios mientras que los técnicos se alejaban del país; sólo los militares perdían prestigio por otras razones[13].

El condicionamiento de los empresarios

La política económica modificó profundamente el comportamiento de los empresarios locales. Su aplicación les demostraba, en el duro lenguaje de los hechos, que la producción era penalizada. La política económica forjaba una disciplina perversa dado que consolidaba un mercado en el que predominaba el criterio especulativo y las facilidades para importar. La Cámara de la Industria Electrónica local se quejó en un comunicado de que sus socios se veían obligados a volverse importadores; la transparencia del reclamo no generó ninguna respuesta. No es de extrañar que los fabricantes locales adoptaran la vía del comercio importador.

Las protestas de algunas cámaras contrastaban con el silencio de las mayores organizaciones empresarias. La CGE había sido disuelta nuevamente y la UIA estaba intervenida; varios interventores que se sucedieron en la dirección de esta última comenzaron a preparar las condiciones de su reorganización en medio de una lucha interna de distintas corrientes. Hacia afuera, la UIA sólo se pronunciaba pudorosamente en torno de algunos aspectos muy conflictivos para el sector, pero cuidando de no agredir a quienes elegían, y relevaban, a su dirección. La entidad recién se reconstituyó en 1981 bajo un nuevo sistema de representación que, en los hechos, permitía que se mantuviera la hegemonía de sus antiguos dirigentes tradicionales.

El silencio de la UIA y la persecución a algunas entidades que intentaron defender políticas pro fabriles contribuyeron a unificar el discurso público en torno de la nueva fe que rechazaba la polémica desde su actitud de sentirse propietaria de la Verdad.

La política económica ofrecía, como siempre, estímulos y castigos. Quienes se adaptaban a la misma, asumiendo las reglas del

mercado financiero y la apuesta importadora, se beneficiaban claramente; quienes ensayaban resistir perdían, a menos que se mantuvieran en nichos protegidos del mercado o que gozaran de alguna forma de favor oficial. Hasta las grandes empresas fabriles nacidas al abrigo de la promoción oficial descubrieron también las ventajas de asumir las nuevas reglas del juego: una vez que alcanzaron su dimensión operativa, generaban un flujo de beneficios que, en lugar de volcarse a nuevas inversiones productivas, se dirigía a las alternativas más atrayentes en la nueva coyuntura. La misma rentabilidad de las inversiones ya efectuadas (muy alta por el efecto de los subsidios recibidos) competía con la posibilidad de decidir otras con baja, o dudosa, tasa de retorno. Ese pasado inmediato contribuía a desalentar cualquier apuesta productiva, una posibilidad bloqueada, a su vez, por la política económica. Poco a poco, la industria como grupo generó ahorros que se desplazaban hacia otros sectores de la economía, o bien hacia el exterior, como fuga de capital. Los estudios disponibles estiman que, desde fines de la década del setenta, la inversión neta fabril (entendida como la diferencia entre la inversión bruta y la depreciación de los equipos instalados) resultó negativa[14].

La política económica comenzó a ofrecer, además, opciones alternativas en negocios en torno del aparato del Estado a través de la llamada "privatización periférica". Debido a las resistencias políticas y sociales a una privatización masiva de las empresas públicas, que ni siquiera los miembros del equipo osaban todavía imaginar, se comenzaron a desmembrar actividades con el objeto de otorgarlas al sector privado en condiciones tales que aseguraban una elevada tasa de ganancia. Esa "privatización" creaba monopolios de hecho que trabajaban para los entes públicos con bajo grado de control. El ejemplo del gasoducto Centro-Oeste, que tomaba el gas de Gas del Estado en un extremo para entregarlo a la misma empresa en el otro, por un peaje que cubría generosamente los costos operativos (además de pagar el capital y los intereses de los créditos recibidos), comenzó a repetirse en todos los ámbitos: El gobierno cedía áreas petroleras, cuya producción debía venderse a YPF; otorgaba contratos de reparación de infraestructura telefónica, que pagaba ENTel; impulsaba la privatización de la recolección de basura, abonada por la Municipalidad, o apoyaba la provisión por el sector privado de servicios o equipos necesarios a los organismos públicos.

La casi totalidad de esas transferencias de negocios creaba "mercados" en los que no había transparencia ni operaba la lógica competitiva: En cada caso había compradores únicos, o vendedores únicos, y contratos a largo plazo que aseguraban ingresos con mínimo riesgo a sus tomadores. A falta de mercado, se creaban rentas de posición.

Un estudio realizado en 1981 mostró que siete actividades promovidas por el Estado habían atraído el interés de no menos de siete grupos económicos que se diversificaban en ellas. Esa experiencia señaló el camino para que esas áreas formaran el corazón de las privatizaciones decididas una década más tarde: petróleo, gas, teléfonos, construcción pública, finanzas, minería y actividad nuclear[15]. La rentabilidad de esas operaciones desplazó el interés de los empresarios, que se volcaron hacia ellas. Encontraban así una nueva vocación; en lugar de la industria, cada vez más riesgosa y exigente en términos de tecnología y organización, operarían servicios protegidos y amparados cuidadosamente por un Estado que, contra lo que demostraban los hechos, decía que buscaba instaurar la competencia.

Pescarmona, dueño de la que ya era una enorme empresa metal mecánica pesada única en América latina, ganó la concesión para construir y operar la terminal de ómnibus de Buenos Aires; Macri, dueño de una gran empresa constructora y de la no menos importante fábrica de autos Sevel, tomó a su cargo la recolección de basura de la ciudad de Buenos Aires; Techint, la gran siderúrgica especializada, entró en el ramo petrolero; Perez Companc se fortaleció en este mismo rubro mientras armaba uno de los mayores bancos locales. Los grandes tomaban un nuevo rumbo, adelantándose a sus pares.

Esa tendencia era visible en 1981 y fue señalada entonces. El estudio mencionado concluyó que se estaba forjando un nuevo tipo de empresa, cuyos mayores trazos eran claros: grandes, de capital local; actuando como conglomerados diversificados y operando en mercados no competitivos que creaba la iniciativa oficial. Cada uno de esos grupos estaba basado en una empresa mayor, muy rentable y bien ubicada en su actividad, mientras se extendía en busca de esos nuevos negocios. La seguridad ofrecida por sus operaciones básicas contribuía a consolidar actitudes conservadoras, contrarias al riesgo. *Last but not least*, como esos negocios, a su vez, eran generados por la retirada del Estado, esos grupos podían percibir que crecían aun cuando operaban en una economía

estancada; en otras palabras; su futuro no dependía de la evolución del producto y la riqueza nacional[16].

Una década más tarde de la experiencia de Martínez de Hoz, ese proceso alcanzaría su punto culminante con los cambios estructurales y la política de privatizaciones que reorganizó la economía argentina y terminó de definir la estructura industrial del país en los umbrales del siglo XXI.

El cambio social

Los trabajadores fabriles fueron sometidos a una doble represión: la física y la generada por el cierre de establecimientos y la eliminación de empleos. La primera destruía a los líderes y activistas y provocaba el miedo entre los restantes. La segunda les quitaba sus fuentes de ingreso y los alejaba de su grupo de referencia. El largo período de expansión del número y mejora de la calidad técnica de los trabajadores llegó a su fin, con efectos que se extendieron a lo largo del tiempo.

En una primera etapa, la represión afectó a la capacidad de acción de los sindicatos. El despido y la persecución de los activistas contrajo el poder del aparato de protesta pero no redujo de igual modo la actividad y la fuerza de los trabajadores. La evolución de los salarios y de las condiciones laborales sugiere que la resistencia era mayor de la esperable; la causa principal debía buscarse en el mercado: la demanda de mano de obra especializada seguía siendo superior a la oferta. Con el paso del tiempo esa demanda se achicó; el cierre de fábricas y la reducción de personal dispersó a los trabajadores y destruyó en gran medida su fuerza social.

Los más afectados fueron los sectores donde se requería mayor calificación, como la rama mecánica y la electrónica. Renault redujo su nómina de 12.000 trabajadores en 1975 a 6.000 en 1980; otras plantas de Córdoba, y las empresas automotrices en general, aplicaron recortes semejantes. El cierre de las demás dejó en la calle a miles de obreros calificados. La liquidación de la industria electrónica afectó a profesionales especializados, que debieron elegir entre la emigración, para aplicar sus conocimientos en otros países, o el cambio de actividad para trabajar en la Argentina.

Gran parte de los cesantes encontró solución en el trabajo por cuenta propia: el manejo de autos de alquiler o la atención de pequeños comercios. En sus nuevas condiciones laborales, esos individuos quedaban dispersos y aislados con relación a sus pares; la falta de contactos arrojaba resultados negativos en el ámbito económico y social. En el primero, porque por ese camino se perdía buena parte de la capacidad y el conocimiento acumulado en la producción fabril. En el plano social, porque esa forma de ganarse la vida modificaba su conciencia desde la tradicional ideología de clase productora a la nueva fe del consumidor que propagaba la doctrina oficial, contribuyendo a una modificación de conductas que se notó a lo largo del período posterior.

Los fenómenos negativos eran incipientes y sólo adelantaban el proceso que siguió y se fortaleció en la década del noventa, pero todos ya se manifiestan en ese período: eliminación de todo estímulo a la industria igual que a todo el sistema tecnológico; reducción numérica y deterioro social de los grupos interesados o ligados a ella, desde obreros hasta técnicos y empresarios; fortalecimiento del modelo primario rentístico y de las actividades de orden especulativo y financiero; desplazamiento del discurso dominante desde el énfasis en la producción hacia el elogio del consumo; apertura importadora sin esfuerzos en la dirección contraria. Lo opuesto de todo lo que se lleva a cabo en los países que realmente se desarrollan y tienden a ocupar un espacio en el mercado mundial.

Lentamente, la desesperación, el desánimo o el desinterés se apoderaron de la conciencia de los grupos objetivamente pro industriales. La alianza social que parecía triunfante a comienzos de la década del setenta estaba casi destruida una década más tarde. Algunos seguían insistiendo en ese mismo rumbo y dispuestos a proseguir la batalla, pero se encontrarían muy pronto con el formidable bloqueo que presentaba la deuda externa. Las nuevas condiciones de la economía argentina reforzarían el cambio social en una dirección distinta de la del progreso fabril. Faltaba sólo el tiro de gracia.

Capítulo 10

1990: NAVEGANDO EN AGUAS PROCELOSAS[1]

La crisis de la deuda, iniciada en la Argentina en 1981, marcó el comienzo de un largo período de ajuste caótico, signado por la deuda externa y la inflación; que se reciclaban mutuamente. Pocas veces como en esa etapa (que sigue hasta el presente con menos inflación pero mayor deuda) la economía y la política se condicionaron de modo tan intenso; el contexto de restricciones y crisis económicas afectaba el manejo político mientras que la evolución de éste incidía en el equilibrio productivo. La crisis económica se engulló al gobierno militar cuando éste incentivó sus efectos nocivos con sus decisiones políticas; el desequilibrio afectó a los gobiernos electos y su impacto puede leerse en la rotación de ministros y equipos de gabinete. En los diez años transcurridos de abril de 1981 a abril de 1991, cinco presidentes rigieron el destino de la Nación (sin mencionar varios interinos) y juraron diez ministros de Economía. Nueve de esos diez ministros permanecieron menos de un año en ese cargo y sólo uno (Juan V. Sourrouille) llegó a cumplir tres.

La inestabilidad política no era muy distinta de la observada a comienzos de la década del setenta, pero se veía sumamente agravada por la profundidad de la crisis económica; cada coyuntura recreaba el efecto multiplicador y disolvente del desequilibrio financiero heredado de las políticas de Martínez de Hoz y sostenido desde entonces por las exigencias de la deuda. Todo esfuerzo por controlar esas variables terminaba frustrado. La desmesurada liquidez monetaria en el mercado local se descarga como una tromba contra cualquier intento de control; su efecto inmediato, la crisis económica. Los fuertes golpes propinados por esas reacciones repetidas contribuyeron a "disciplinar" a los sucesivos gobiernos; unas veces por el castigo directo, y otras mediante la mera amenaza po-

tencial de descargar su furia. La antigua inestabilidad de los períodos de "golpes de Estado" quedó subsumida en la nueva era de "golpes de mercado", como la definió gráficamente el periodismo.

La crisis orientó la energía de todos los responsables de gobierno a las soluciones de corto plazo, limitadas a la atención del sistema financiero y de crédito; esa exigencia implicaba tomar recaudos frente a diversos frentes de conflicto relacionados con el sistema, pero distintos y más bien opuestos a las necesidades de la producción. La industria, igual que todo el sector productivo, quedó subordinada a esas prioridades, cuya fuerza se hizo sentir desde el cambio de política de marzo de 1976 y se siguió multiplicando por distintas vías hasta el presente.

Desde junio de 1975 hasta marzo de 1991 la inflación se mantuvo en torno del 300% de promedio anual, con varios saltos en los que registró picos con cifras de cuatro dígitos. A lo largo de más de tres lustros el ahorro tendió a volverse líquido, para evitar los efectos perversos del flagelo, o bien para beneficiarse de sus oportunidades potenciales; en consecuencia, la inversión fija mostró una continua e intensa tendencia descendente. La capacidad productiva fabril se mantuvo estancada, cuando no en abierta caída; en medio de intensos ciclos coyunturales, buscó adaptar su estructura y sus características al nuevo contexto económico. La inflación se contuvo en 1991 para dejar paso a la restricción financiera y cambiaria, más la derivada de los compromisos con el exterior, en su forma más cruda y directa.

La estabilidad mostró ser una condición necesaria, pero no suficiente, para orientar la estrategia oficial y el comportamiento de los agentes económicos hacia la producción. Por el contrario, su implementación creó exigencias que resultaron tanto o más crueles que las sentidas durante el período de crisis inflacionaria. Los problemas vividos por la industria durante la década del ochenta no fueron resueltos sino que se presentaron bajo nuevas formas. El cambio de contexto de la segunda mitad de la década del setenta, que parecía transitorio, se hizo permanente hasta modificar el balance y la perspectiva del mundo productivo.

Los ciclos del desconcierto

En el curso de la década del ochenta la actividad industrial se vio sometida a ciclos muy breves e intensos, cuyos efectos se agravaban a medida que se repetían. Su producto cayó en 1981-82, se recuperó algo en 1983-84 para volver a caer a comienzos de 1985. El Plan Austral volvió a darle impulso hasta 1987, pero se enfrentó a una nueva caída en 1988 y a un derrumbe en 1989-90; antes de una nueva recuperación. Cuanto más profundo era el descenso, más rápido resultaba el auge posterior, esperando el inicio del nuevo ciclo. Fue así que el valor agregado por el sector fabril cayó hasta que en 1990 se alcanzó el mínimo absoluto registrado por la serie en un cuarto de siglo: un 16% por debajo de las cifras de 1974.

Esas fluctuaciones se repitieron, con oscilaciones aún más amplias, en las más diversas ramas; en especial, en aquellas que se veían sometidas a cambios imprevistos e imprevisibles en las condiciones del mercado. La industria automotriz constituye un caso típico; su actividad fluctuó de tal modo que se la puede considerar una de las más variables en esa rama en el mundo entero: de 218.000 vehículos de pasajeros producidos en 1980 cayó a 107.000 dos años después; retornó a 170.000 en 1986, para volver a derrumbarse a sólo 87.000 unidades en 1990; en 1994 superó los 400.000 vehículos en un sorprendente ciclo de auge (aunque esas cifras no se pueden comparar debido a la mayor participación de piezas importadas, lo que reduce el contenido de producción local).

Los datos trimestrales señalan variaciones entre un período y el siguiente superiores al 30%. Esa conducta de la oferta y la demanda no sólo bloqueaba la posibilidad de planificar la producción sino que tendía un manto de niebla sobre su perspectiva para el futuro previsible; trazar una tendencia frente a esos zigzag resultaba una aventura de la imaginación antes que una tarea profesional.

La respuesta empresaria era la esperable en esas condiciones. En medio de la crisis de 1990, Francisco Macri, propietario de Sevel, expresaba en público sus inquietudes sobre la permanencia de esa industria en el país frente a niveles tan escasos de la demanda; a lo sumo, agregaba, se puede imaginar una "armaduría". Renault, por su parte, opinaba con hechos; la matriz decidió traspasar el paquete de control de su subsidiaria a un grupo local (dirigido por Manuel Antelo, ligado a una firma de autopartes). La evolución del mercado interno llevaba al retiro de las transnacionales del automotor. Su presencia en la Argentina, que había protagonizado una etapa fabril, quedaba reducida a las filiales de Ford y Volkswagen (asociadas en Autolatina hasta una nueva separación posterior) y a la concesión de marcas y tecnología desde el exterior.

La falta de incentivos de un mercado que no crece y, para peor, oscila muy intensamente, era un factor de desestímulo de

los productores, cuya onda negativa se extendía a sus proveedores de partes e insumos. La misma preocupación se veía repetida en diversas ramas fabricantes de bienes durables, y aun en las de consumo. Todas las empresas descubrían que la demanda captada por cada firma individual fluctuaba más intensamente que la global de su mercado.

Una forma de compensar esas fluctuaciones de la demanda local era la salida al exterior. A lo largo de la década del ochenta, diversas empresas comenzaron a ofrecer parte de su producción en los mercados externos con la esperanza de disponer de una base que amortiguara los efectos negativos de esa variación. Durante una parte del período, la política oficial promovió esa estrategia tratando de sostener un tipo de cambio elevado (aunque no dejó de ser fluctuante), con el aporte de subsidios de distinto carácter a quienes realizaban esas ventas. El primer acuerdo de integración con Brasil, firmado en 1986, así como otros convenios regionales que se consolidaron más tarde en el Mercosur, ofrecieron un estímulo adicional a dichas exportaciones. Esos intentos volvieron a modificarse abruptamente hacia 1990, debido al nuevo valor del tipo de cambio que se implantó desde entonces.

La incertidumbre cambiaria agregó otro factor de desestímulo empresario. Lentamente, algunas empresas se reacomodaron en función de variables como la evolución de los precios internacionales; pero el cambio de reglas motivado por razones estructurales volvía a generar dudas sobre el futuro para la industria. Las condiciones negativas del contexto resultaban tan fuertes que frenaban cualquier intento de inversión a largo plazo.

Los cambios de estrategia de las políticas de promoción tuvieron efectos similares. Las consecuencias percibidas de la estrategia seguida a partir de 1976 frenaban todo ensayo de cambio y, más aún, sus consecuencias perversas provocaban un rechazo global hacia todo nuevo intento de apoyar con subsidios la actividad fabril. Cada instrumento que se aplicaba quedaba desvirtuado de hecho por las reacciones de los agentes involucrados (que lo veían como un subsidio a captar a cualquier costo) y por la incapacidad de control del aparato estatal (que no podía verificar su cumplimiento). El balance de los regímenes de promoción para las provincias del Noroeste y Tierra del Fuego bastaba para justificar el rechazo social a ese tipo de medidas. El costo fiscal de esos regímenes llegó a ser estimado en más de 1.000 millones de dólares por año, un monto significativo para el presupuesto nacional, frente a resultados decepcionantes. Para peor, ese costo ni siquiera podía establecerse con precisión; el ingreso al régimen era otorgado sin controles ni evaluaciones, dejando la puerta abierta a maniobras de todo tipo favorecidas por los intereses inmersos en dichas operaciones, que se beneficiaban de la fragmentación política del sistema de decisión.

La contraparte de ese enorme costo público eran las fábricas "con ruedítas". Los empresarios promocionados amenazaban con desplazarse de nuevo a cualquier otro punto geográfico apenas se intentara recortar sus beneficios; la amenaza sólo era válida para las plantas menos equipadas que pudieran ser trasladadas sin problemas de mano de obra o costos de mudanza, pero reflejaba la situación de buena parte de ese sector. Esa forma de promoción era una caricatura; un signo de descontrol fiscal antes que una política racional con efectos positivos imaginables en el largo plazo. Su operación reflejaba la avidez generada entre numerosos empresarios por captar dichos subsidios ante la carencia de oportunidades de beneficio en la actividad productiva. Los reducidos casos de inversión real no neutralizaban el efecto negativo del conjunto.

Sutilmente, la polémica pública sobre la promoción pasó de la manera óptima de impulsar a la industria a la negativa abierta a todo subsidio oficial; de las políticas activas a las pasivas que preconizaban los sectores más ortodoxos. Las demandas de equilibrio del presupuesto y las restricciones al ingreso eran poderosos motivos para una negativa a continuar con ese tipo de regímenes, reacción explicable que se fue consolidando ideológicamente en el curso de la década.

Otros ensayos de regulación estatal del avance fabril resultaron igualmente frustrados en la medida en que chocaban, objetivamente, con una política global que se orientaba en sentido contrario. Las mismas agencias oficiales que en el pasado habían ensayado políticas industriales se encontraban frente a la imposibilidad de llevarlas a cabo. En primer lugar, porque esas agencias, en su mayoría, habían perdido técnicos y expertos y estaban funcionalmente "vaciadas" de la capacidad de actuar tras el largo embate de los enemigos del Estado. Los entes públicos que habían llevado a cabo políticas de promoción fabril de manera más o menos autónoma respecto de la administración central, ya no se podían desenvolver de la misma manera. En segundo lugar, porque su debilidad operativa enfrentaba un contexto que no dejaba más posibilidades de

orientar el crédito, ni de ofrecer tasas de interés más bajas que las "de mercado", ni de distribuir subsidios, ni de utilizar el gasto público como herramienta de promoción, ni de las tantas otras alternativas aplicadas con cierto éxito en el pasado. Cada ensayo en ese sentido se encontraba, tarde o temprano, con una barrera nacida en algún ámbito estratégico de la política económica que imponía sus condiciones. El Estado promotor tendía a contraerse mientras crecía el peso de sus órganos financieros; estos últimos sometían todo el sistema al mismo tiempo que ellos mismos eran sometidos a la disciplina de ese mercado sectorial.

Los ensayos de promoción se repitieron, con diverso fervor pero el mismo fracaso, entre 1984 y 1988, para caer vencidos ante el torbellino inflacionario de 1989 y el brusco cambio de tendencia ocurrido entonces. En uno de los balances posteriores de su gestión, el ex presidente Alfonsín reconoció que hubo temas que "no supimos, no quisimos o no pudimos" resolver. La política fabril fue uno de ellos; su fracaso abrió el camino a una reorientación brutal de la política nacional que llevó a un nuevo contexto en lapsos muy breves. A partir del cambio de gobierno se lanzó un intento sistemático de desarme de todo el sistema de promoción fabril montado desde la década del treinta, cuyas consecuencias todavía estamos viviendo.

El desmantelamiento del sistema

La adopción de la política iniciada en 1976, como un objetivo central que debía ser llevado a cabo lo más amplia y rápidamente posible, fue el signo distintivo de la gestión del gobierno que asumió, con enorme poder político, en julio de 1989. Los primeros meses se fueron en tanteos pero el rumbo a seguir era claro. Esa estrategia se consolidó a partir de 1991 y sus efectos sobre la industria son parte del debate actual. Las acciones ocurrieron en los más variados ámbitos de la política económica y su mero enunciado exige un largo listado de las medidas claves para el tema en estudio.

Las privatizaciones fueron el primer cambio esencial porque definieron el fin de las políticas de "compre argentino" que se habían implantado, con mayor o menor energía, desde la Segunda Guerra Mundial hasta cristalizar en leyes y decretos que lo exigían específicamente. Los concesionarios de los servicios públicos, y de las empresas vendidas, ya no están obligados a proveerse en las empresas fabriles locales. El cambio regulatorio coincide con

la apertura de la economía que les permite aprovisionarse en el exterior; esa orientación se ve reforzada por el hecho de que los nuevos propietarios pueden llegar fácilmente a los mercados mundiales, dado su tamaño medio y su origen externo. En un lapso mínimo, el antiguo poder de compra del Estado ha desaparecido; el Estado redujo al mínimo sus actividades y demandas hacia el ámbito fabril. Sus herederos en el control de los servicios públicos no están dispuestos, ni obligados, a reemplazarlo.

La ortodoxia supone que las empresas locales pueden, y deben, competir como oferentes en esos mercados; por esa vía, agregá, van a crecer y consolidarse en la medida en que sean capaces y eficientes. Los críticos, en cambio, señalan que las grandes empresas privatizadas de servicios pueden orientar sus compras hacia firmas asociadas directa o indirectamente a los mayores accionistas debido a su estructura de propiedad, donde se insertan grupos potencialmente interesados. La historia de la estrecha relación entre los ferrocarriles británicos y sus proveedores ofrece un antecedente que se repitió en otras empresas de servicios públicos instaladas en el país hasta, al menos, la Segunda Guerra Mundial. En estos primeros años de la nueva experiencia, las importaciones masivas realizadas por esas empresas ofrecen otro indicio en el mismo sentido. La relativa incapacidad de los entes públicos para controlar sus operaciones es el contexto que permite imaginar esa misma posibilidad; la apertura de la economía incorpora un ingrediente adicional en esa dirección.

El reemplazo de las empresas públicas por concesionarios privados es un cambio que afecta a la industria como proveedora y también como usuaria de esos servicios; en este segundo rol, su posición se vio afectada por los criterios aplicados durante ese proceso. Las primeras privatizaciones dieron lugar a un sistema de definición de precios y garantías operativas destinados a atraer a los presuntos interesados. Los resultados fueron tarifas (y ganancias) elevadas de los beneficiarios, que provocaron la reacción de los usuarios, sobre todo del sector fabril. La política oficial se orientó luego a ajustar algunas de esas tendencias a través de decisiones contradictorias y aplicadas más en casos especiales que como normas generales. Los peajes camineros, por ejemplo, tienden a subir en moneda constante mientras que las tarifas eléctricas tienden a la baja en función de la manera en que se organizó realmente cada uno de esos mercados.

En definitiva, la política de subsidiar a la industria mediante las llamadas tarifas "políticas" se extinguió. Permanecen sólo algunos

"bolsones", como la posibilidad de las grandes empresas de negociar sus propias tarifas (en gas y electricidad), que diferencia a cada agente por su tamaño y no por su rol sectorial. La industria opera en nuevas condiciones creadas por una política de hechos consumados cuyas consecuencias todavía se están dibujando.

La apertura económica a la competencia externa fue otro elemento clave en la forja del nuevo contexto que enfrenta la industria. La apertura había sido retomada ya a mediados de la década del ochenta, luego del Plan Austral, como una forma de disciplinar a los empresarios mediante la competencia externa. Esa política fue negociada sectorialmente en condiciones de tipo de cambio elevado (que protegía a la oferta local) por un gobierno con escaso poder para imponer sus condiciones. La decisión posterior capitalizó la experiencia adquirida aplicando normas drásticas en plazos muy breves para evitar la reacción de los afectados. Los aranceles fueron recortados desde 1989 y tendieron hacia valores mucho más bajos que los históricos y menores aún que en otras economías semejantes; la marcha hacia aranceles más bajos no fue lineal (y sus continuas modificaciones sembraron la confusión entre los empresarios), pero sí lo suficientemente intensa como para no dejar dudas respecto de la dirección final.

Las rebajas de aranceles destrozaron implacablemente el antiguo sistema proteccionista. Las tarifas bajas se combinaron con el nuevo valor del tipo de cambio para dar lugar a una avalancha de bienes importados que afectó las posiciones de una amplia fracción del espectro fabril; el impacto resultó mayor que a fines de la década del ochenta debido a que esta vez fueron suprimidas las regulaciones que interferían el ingreso de bienes importados. Esta última tarea se llevó a cabo de modo sistemático hasta eliminar la casi totalidad de las restricciones paraarancelarias, con excepción de las que se mantienen para automotores (donde prosiguen los cupos). En la práctica, por último, la demorada aplicación de las posibilidades brindadas por la legislación *antidumping* fue un elemento adicional en la estrategia de imponer un severo régimen de competencia externa sobre la producción fabril argentina.

La transformación fue tan veloz como intensa. Pocas estructuras fabriles en el mundo sufrieron un cambio tan audaz de las reglas de juego en un plazo tan breve. Las políticas de shock se pregonan con entusiasmo en la literatura ortodoxa, pero no siempre el contexto político y social permite pasar de la teoría a la práctica.

Los cambios en la política global, macroeconómica, fueron acompañados por otros específicos, o sectoriales. El gobierno suspendió los planes de promoción industrial y redujo beneficios ya concedidos, aparte de recortar sus plazos de vigencia. Por otra parte, eliminó el Banco Nacional de Desarrollo. Ese cierre tiene un carácter simbólico, más que práctico, puesto que para poco servía la existencia del Banco sin fondos prestables (como ya ocurría desde fines de la década del ochenta); pero indica *urbi et orbi* la decisión de liquidar todo el sistema estructurado durante medio siglo para forjar la industria argentina. El BND se está convirtiendo en el Banco de Comercio Exterior mientras se tramita el cobro de ingentes créditos pendientes a empresas hoy cerradas así como a otras que nunca llegaron a ponerse en marcha; la contabilidad financiera permitirá disimular parte de los enormes costos de esos préstamos del BND en el período de la crisis inflacionaria y especulativa, que difícilmente puedan recuperarse.

Los recortes presupuestarios afectaron al INTI, cuya defensa era compleja debido a las fallas advertidas en su gestión, así como a buena parte del complejo oficial de ciencia y técnica. Los efectos negativos fueron directos e indirectos. La conversión de YPF en empresa privada llevó al cierre del Laboratorio de Investigaciones de Florencio Varela, que había estudiado el desarrollo de nuevos lubricantes. Los edificios pasaron a la Universidad de La Plata, pero el reemplazo no compensa la pérdida de tecnología fabril. El freno a los proyectos de la CNEA le hicieron perder por completo su rol de impulsora de la industria nuclear; hoy está reducida, dividida, y en proceso de privatización de sus centrales. La suspensión definitiva de otros esfuerzos de desarrollo fabril de tecnología avanzada, como los ensayos con misiles que llevaba a cabo la Aeronáutica, fueron acompañados por la suspensión de las actividades de la Fábrica Militar de Aviones.

Todo ese proceso llevó a que la industria quedara huérfana de sus antiguos soportes; ya no cuenta con la protección del mercado interno, ni con la promoción oficial, ni con el sistema global de incentivos a sus proyectos y actividades. El ajuste, sumado a la decisión de modificar el funcionamiento de la economía argentina, dejó poco o nada en pie de la antigua estructura; en lugar de corregir y adecuar un sistema que no cumplía bien su función, se prefirió eliminarlo. La nueva etapa, cualquiera sea su forma, será sustancialmente distinta de la que se vivió en el pasado.

Este cambio profundo de orientación de la política hacia la industria no impidió que se tomaran algunas medidas que continúan la trayectoria del pasado. Las más conocidas protegieron a un sector especial (el automotor) y a algunas empresas grandes, cuya importancia económica y presencia política resultaron adecuadas para defender sus posiciones. Esas medidas se toman a pesar de la ideología dominante y tienden a disimularse en el discurso oficial; la ortodoxia adopta cierta actitud vergonzante en esos casos, aunque dichas decisiones no se diferencian en absoluto de las que se toman en cualquiera de las naciones que proclaman al mercado como fuente de toda justicia. Para los industriales, en cambio, el problema es que son escasas y de poco vuelo.

La industria automotriz tiene una larga tradición de acuerdos y regulaciones, que siguieron con nuevas formas en el período. Por un lado, se fijaron normas para facilitar la integración fabril con las matrices; o con las filiales en Brasil, que ampliaban las autorizaciones para importar (a cambio de que las filiales exporten), además de modificar impuestos y cargas específicas. Un acuerdo especial, firmado a comienzos de 1991, estableció una rebaja de impuestos internos junto a un compromiso de precios aceptado por diversos agentes para estimular al sector que, a partir, de entonces, se encontró con un mercado ávido de sus productos.

El incremento de las unidades vendidas por el sector automotor fue mucho más enérgico que su producción real. Para atenderlo, las empresas debieron modificar sus líneas fabriles para usar una mayor proporción de piezas importadas, que llegaron a representar la mitad del valor de cada unidad. Al mismo tiempo, y como parte de sus compromisos con el gobierno, promovieron la producción masiva de algunas piezas para exportar a otras filiales (especialmente a Brasil). En ese sentido, la rama sigue el camino iniciado dos décadas antes por Scania al instalar su filial, y se reorganiza en busca de una mayor eficiencia con menor integración local. La ganancia en economías de escala de cada planta especializada en partes y piezas que se producen para el mercado local y la exportación, se repite en el caso de la importación de otras a través de un intercambio compensado.

Este juego regulado se repitió en otras ramas a medida que los empresarios buscaban una solución a sus problemas de mercado. Los fabricantes de muchos bienes durables de consumo ensayaron el recurso a la importación de algunas partes claves para reducir sus costos vía una menor producción local; el valor agregado por la industria se reduce a cambio de menores costos en las condiciones actuales. Estas respuestas cambiaron, y siguen cambiando, la estructura fabril hacia nuevas posiciones de equilibrio.

Numerosas empresas combinan ahora la importación de bienes, que ofrecen a través de su red comercial local, con la fabricación de otros. Las filiales de las transnacionales, en general, tienden a convertirse en agentes comerciales de sus matrices mientras mantienen una fábrica local. En algunos casos extremos, como la producción de bienes electrónicos de consumo, esa evolución llevó prácticamente a la nada el valor agregado en las plantas locales; éstas se asemejan más a depósitos donde se empacan los productos que vienen del exterior que a fábricas *stricto sensu*.

Las respuestas fabriles

La industria se dividió, objetivamente, en sectores con evoluciones distintas y hasta abiertamente contradictorias: Las empresas automotrices mostraron el mayor dinamismo del conjunto a partir de 1991, medido por sus ventas y sus exportaciones, que llegó a "arrastrar" hacia arriba las cifras del producto fabril. Ese resultado optimista puede ser matizado si se toma en cuenta que el aumento en las ventas no refleja cabalmente un aumento semejante en la producción; cambios en el modo de funcionar de las plantas redujeron su valor agregado mientras aumentaban las unidades vendidas. El balance final requiere todavía una amplia discusión sobre el recorrido real del sector en términos productivos.

Las empresas aceiteras también expandieron sus operaciones, impulsadas por la mayor oferta de oleaginosas, y fueron acompañadas por otras ramas específicas del sector alimentario. La elaboración de cerveza se multiplicó gracias a una demanda que se orientaba a esta bebida en reemplazo de otras (como el vino, que perdió mercado en litros y lo ganó en facturación por la oferta de variedades más caras). La elaboración de leche se incrementó con fuerza semejante y fue apoyada por la demanda de Brasil posterior al Plan de Estabilidad, que puede absorber los excedentes creados por ese aumento de oferta.

El reposicionamiento de la rama alimentaria, que ofrece posibilidades de avance en el Mercosur, atrajo el interés de las transnacionales, que entraron comprando empresas locales como primer paso para instalarse. Esos ingresos se limitan a cambios en el

régimen de propiedad y gestión mientras que las inversiones en expansión quedan relegadas a un futuro incierto; las posibilidades de la rama pueden depender de las decisiones de esas transnacionales, que tienden a liderar el proceso frente a la retirada de muchos empresarios locales.

Las industrias básicas promocionadas mantuvieron sus niveles operativos, y hasta los mejoraron si disponían de la capacidad instalada disponible. En cambio, otras ramas emprendieron un retroceso que resulta notable si se atiende al carácter estratégico que les asigna el pensamiento moderno. Esos procesos negativos incluyen a la electrónica (reducida a un mínimo), a la producción de máquinas herramientas (que cayó en los primeros años de la década del noventa a la tercera parte de los volúmenes producidos hacia 1987-88) y a otras, entre las que figuran los astilleros y la fabricación de equipos ferroviarios (cuyas grandes plantas permanecen cerradas). La Fábrica Militar de Aviones de Córdoba, símbolo de los sueños y avatares del proceso industrial de las décadas anteriores, no encontró espacio para seguir operando en esta nueva economía: en 1994 fue entregada a una firma extranjera que planea especializarla en el mantenimiento de aeronaves. La antigua apuesta a la producción local fue levantada para siempre.

La pérdida de amplias porciones del mercado local, cedido a los oferentes del exterior, se combinó con las dificultades para exportar con las nuevas reglas de juego. El aumento de las ventas de manufacturas al exterior ya no presenta ni la composición ni las características del período anterior. La mayoría de los exportadores de aquellos rubros fabriles que lideraban el proceso en los sesenta y setenta tendieron a ser desplazados; en su lugar surgieron las empresas promocionadas entonces, que ahora se encuentran con capacidad excesiva respecto de la demanda del mercado local y lo resuelven mediante la exportación.

Los cambios al interior de ese grupo resultan notables. Las veinte mayores exportadoras fabriles, que concentraban el 35% de la oferta en el período 1969-74, quedaron reducidas a la mitad dos décadas después. Ocho habían desaparecido como empresa, varias de ellas afectadas por su excesiva dependencia del mercado externo frente a la nueva política cambiaria; siete presentaban una tendencia declinante de sus ventas al exterior y sólo cinco habían crecido en el ínterin. El lugar de las que desaparcieron era ocupado por nuevas empresas a medida que los cambios en la estructura fabril repercutían en las ventas al exterior[2].

Las exportaciones fabriles avanzan en un amplio espectro de ramas y empresas, aunque están concentradas tanto o más que en el período anterior. Las actividades de un grupo muy reducido de las plantas promocionadas a comienzos de la década del setenta, que sumaba dieciséis empresas operando en cinco ramas (siderurgia, celulosa y papel, aluminio, petroquímica y petróleo), explican toda la tendencia al alza de fines de la década del ochenta. Ese puñado de firmas, además, aportaba por sí solo entre el 40% y el 60% de todas las exportaciones fabriles locales en el período 1985-1992. Esas ventas fueron exigidas por la necesidad de colocar el excedente de producción de las plantas y tienen un límite en su capacidad máxima de diseño. Las empresas no pueden dejar de producir y por eso exportan el excedente, pero tampoco pueden superar su nivel productivo sin nuevas inversiones; en la situación actual, sus exportaciones encuentran un mínimo y un máximo que depende de la evolución de la demanda local.

Las condiciones de funcionamiento de esas plantas se asemejan más a las que se observaron en los antiguos frigoríficos que a los modernos ejemplos de los países exportadores industriales. La actividad no ofrece mayor dinamismo por restricción de la oferta posible. La inexistencia de la promoción, así como la escasez relativa de algunos insumos, dificulta su expansión futura a menos que se modifiquen algunas condiciones. Además, los precios de los bienes que ofrecen *(commodities)* se fijan en los mercados mundiales, del mismo modo que ocurre con la carne o el trigo; tienden a ser mucho más bajos que los que obtienen los bienes más sofisticados y están sometidos a intensas oscilaciones coyunturales. El desplazamiento de los antiguos bienes fabriles por estas *commodities* explica que el precio unitario de las exportaciones fabriles locales cayera a menos de la mitad entre 1974 y 1988. En otras palabras, los posibles resultados positivos de ese esfuerzo exportador, medido en volúmenes, se neutraliza en buena medida por el bajo valor cobrado por los mismos[3].

La irrupción de las exportaciones automotrices en los últimos años agrega un factor puntual que oscurece la tendencia negativa de otras ramas. Esas ventas tienen como contrapartida las importaciones aún más grandes de ese mismo sector y su concentración en unas pocas empresas cuyas estrategias no se conocen públicamente. El llamado comercio exterior de esa rama es la contrapar-

tida estadística de los intercambios al interior de filiales de cada una de las respectivas transnacionales; la posibilidad de que apliquen precios alejados de los valores del mercado y no cumplan con los planes de inversión esperados explica que los resultados de esas estrategias globales sean muy difíciles de evaluar aun en las naciones más desarrolladas.

La imagen de la evolución fabril fue distorsionada por el último ciclo de recuperación de la actividad productiva generado en 1991 por el Plan de Convertibilidad. En una réplica de lo ocurrido con el Plan Austral, el logro de la estabilidad provocó un ciclo de demanda acentuada de bienes durables que motorizó a varias ramas, de las cuales la automotriz fue la más visible. Ese ciclo se agotó hacia 1994, momento en que comenzó a sentirse el impacto negativo sobre la producción de los cambios macroeconómicos que afectaron a la industria. El avance simple de la actividad mediante la mayor utilización de la capacidad instalada, que proyectó cifras impactantes de crecimiento, se había agotado (y hasta revertido en algunos casos).

El producto industrial de 1994 fue semejante en valor al de 1974. Luego de veinte años, su valor agregado era el mismo. En ese sentido, la Argentina parece un caso único de estancamiento del valor agregado por la industria en un plazo tan largo. Dentro del conjunto, la industria se ha orientado hacia los bienes más simples (alimentarios y *commodities*) y ha perdido sus porciones más dinámicas (electrónica y buena parte de la metal mecánica). El balance indica que para que ocurran nuevos avances se requieren inversiones que permitan expandir la capacidad productiva. En las condiciones actuales, esas inversiones ya no se dirigirán a las mismas ramas que en el pasado y van a provocar una selección al interior de la industria —entre las que crecen y las que se detienen o retroceden— que definirá su futuro.

Los cambios en el contexto

La industria está en un nuevo contexto y en nuevas condiciones operativas. Está claro que difícilmente repetirá la experiencia anterior y es menos claro cómo será su evolución futura. Los cambios en el panorama global pueden observarse, también, en el derrotero seguido por algunas ramas respecto de las expectativas previas. Esos desvíos permiten esbozar un balance de los cambios de frente ocurridos en estos años.

Un caso característico lo ofrece la siderurgia. Los planes de comienzos de la década del setenta suponían que esa rama, "madre de industrias", seguiría creciendo para atender un mercado interno que se proyectaba en continua expansión. El optimismo reinante entre los responsables del sector permitía proyectar el consumo interno a un monto variable entre 11 y 18 millones de toneladas de acero para 1985; ese rango respondía a hipótesis de mínima y de máxima estimadas hacia 1973. Para satisfacer la demanda se planeaba instalar otra planta integrada en Bahía Blanca, que debería producir para comienzos de la década del ochenta, además de una serie de proyectos menores de consolidación de las usinas existentes (como los mencionados oportunamente). Si bien ese optimismo podía ser exagerado, se sabe que la creencia en el progreso es un poderoso motivo de progreso, dado que las hipótesis de crecimiento llevan a decidir las inversiones que, a su vez, motorizan el avance de la producción global.

La realidad fue otra. La demanda de mediados de la década del ochenta se mantuvo por debajo de la mitad del mínimo esperado por hipótesis; la oferta local tuvo que buscar salidas en el exterior para sus excedentes, a pesar de que la planta proyectada en Bahía Blanca (igual que otros proyectos de menor envergadura) nunca salió del papel. Aun después de la recuperación de los noventa, el consumo se mantiene en esos niveles anteriores y sus perspectivas no mejoran. El cambio en la estructura de la industria refleja en parte el reemplazo de la oferta local por las importaciones (como ocurre con numerosos equipos metálicos que ya no se producen en el país). El estancamiento relativo de la siderurgia debería mantenerse en el futuro, pues la creación del Mercosur favorece objetivamente a la oferta brasileña (que dispone de yacimientos de hierro y adecuadas economías de escala) y reduce incentivos al desarrollo local. La rama deberá encontrar una solución en el desarrollo de productos especiales, de mayor valor, aunque se discute si se justifica un aumento de su volumen físico.

En 1980 Alejandro Estrada, secretario del equipo económico de Martínez de Hoz, declaró en tono polémico que el mercado, y no el Estado, debía decidir si el país fabricaría "caramelos o acero". Esa propuesta generó reacciones negativas en sectores militares y entre los empresarios fabriles por su tono provocador; pocos imaginaron en ese momento que la industria siderúrgica retrocedería en términos relativos como lo hizo en la década siguiente, mien-

tras crecían raudamente algunas empresas de caramelos. Arcor es uno de los líderes fabriles y empresarios en la actualidad y uno de los más lejanos a la vocación por el acero. La conciencia empresaria ha cambiado y las resistencias a mantener niveles relativamente bajos en la producción de acero han disminuido notablemente con relación a esas épocas.

Los mismos cambios se aprecian en la petroquímica. Las ambiciosas ideas del crecimiento sectorial basado en la provisión a bajo costo de insumos de que el país dispone (petróleo y gas) terminaron abruptamente cuando se decidió llevar esos productos al precio internacional como parte de la apertura de la economía argentina. Eliminada la promoción (que subsidiaba el capital a invertir) y modificados los precios de los insumos (que subsidiaban la materia prima del sector), las proyecciones para la petroquímica se quebraron. En los últimos años de la década del ochenta había proyectos de inversión "en carpeta" del orden de 3.500 millones de dólares; la cifra era apreciable pero la concreción real de las obras dependía de las facilidades que ofrecería el gobierno. En la década del noventa esos proyectos habían sido archivados frente a los cambios en las reglas de juego y los empresarios quedaron a la espera de una nueva perspectiva. La venta de las acciones de las empresas estatales que operan en la rama es la única oportunidad que concitó el interés privado en el primer lustro del Plan de Convertibilidad.

La industria del cemento es otra de las ramas de gran inversión de capital que sufrió el desfasaje entre sus perspectivas y la realidad. Hacia fines de la década del ochenta las tres empresas de esa rama que concentran más del 90% de la producción encararon proyectos que duplicaron su capacidad instalada hasta llegar a más de 10 millones de toneladas por año. La crisis las encontró con un enorme exceso de oferta frente a la demanda, que no se resolvió en quince años; en ese largo período, la rama no logró operar a mucho más de la mitad de su capacidad productiva debido a la situación del mercado (y a su escasa posibilidad de exportar por el elevado costo del transporte de ese producto).

Los ejemplos se pueden repetir con el mismo resultado. Las empresas se encuentran frente a una nueva realidad, no prevista en las hipótesis que se limitaban a proyectar con optimismo las tendencias del pasado. Ahora están a la espera de señales más claras sobre el futuro.

La estrategia defensiva

Todos los indicadores señalan que la industria tendió a sostener una estrategia "defensiva" basada en el mejor aprovechamiento de los equipos existentes, en la tendencia a la reducción de personal (cuyos costos en dólares se encarecieron a niveles insospechados en el período anterior) y en la decisión de realizar sólo las inversiones necesarias para subsistir. Esa estrategia, perfectamente racional, recorta las posibilidades de crecimiento global pero protege a las firmas del riesgo derivado de los cambios en el contexto.

Una encuesta realizada en 1993 sobre 591 empresas grandes, que fueron responsables del 80% de la inversión total del sector fabril en el período 1983-88, permitió registrar 2.200 proyectos realizados o en marcha. De ellos, sólo treinta eran instalaciones de plantas nuevas; la orientación decisiva se limitaba a mejorar las plantas existentes, con inversiones menores, pero no a una renovación o ampliación significativa de las mismas[4].

La evolución de las grandes encuentra su calco en las condiciones de las menores. Los estudios sobre las pequeñas y medianas empresas fabriles registran un número reducido de empresas nuevas dentro del grupo; la edad promedio de las unidades de ese universo supera los veinte años, y sólo un 12% del total fue fundado en la década del ochenta. El predominio de empresas antiguas y la falta de renovación del universo se explica por las condiciones del contexto, que ha limitado la expansión del espíritu industrial y el avance de los potenciales empresarios dinámicos. La antigüedad de los equipos y de las rutinas productivas refleja y se corresponde con información sobre la edad de plantas y empresas. De allí se deduce que también la edad promedio de los empresarios es elevada, debido al escaso aporte de nuevos ingresantes (salvo cuando se trata de herederos)[5].

Una de las pocas encuestas sobre antigüedad de los equipos de una muestra significativa de empresas industriales realizada en 1994, señaló que éstos tienen un tiempo promedio de uso del orden de dieciséis años (frente a nueve o menos en las naciones desarrolladas). Algo más de la sexta parte de esos equipos tenían más de veinte años y algunos superaban los treinta. En el otro extremo del espectro se registraba un sexto de los equipos con edad menor de cinco años; estos últimos se concentraban en las ramas de alimentos y terminales de automóviles, que están entre las pocas donde hubo renovaciones significativas[6].

Hace ya más de treinta años, un estudioso tendió a verificar lo que estaba ocurriendo en la industria belga frente al proceso de cambio que vivía esa economía nacional. Descubrió así que, frente a la incertidumbre del medio, los empresarios tendían a efectuar sólo inversiones "defensivas" en montos menores para bajar costos o ajustar sus productos a ciertas normas, mientras rechazaban las posibles innovaciones mayores por sus costos y riesgos en las condiciones vividas. Las inversiones defensivas se adoptaban aunque no fueran económicamente adecuadas; el largo plazo escapaba al horizonte de planeamiento empresario. Esas medidas permitían postergar el momento de la reestructuración efectiva de la industria mientras protegían a la firma de su desaparición. Surge así un equilibrio en condiciones de estancamiento relativo, decía, que puede durar largo plazo hasta agotarse.

Cuando la capacidad instalada se colma y el mercado lo demanda, la firma debe asumir las inversiones mayores que provoquen el cambio estructural. Ese resultado ocurrió en Bélgica debido a la dinámica de la Comunidad Europea y a las políticas locales, pero nada indica que debe desembocar del mismo modo en la Argentina. Hasta ahora, la industria local sigue la primera etapa de la evolución mencionada (de inversión defensiva); y la historia relatada sugiere que ella va a encarar una opción en un futuro previsible: el retiro definitivo de la empresa del mercado (como ya ocurrió otras veces) o su renovación (como se espera). Ningún elemento indica que la suerte está echada pero la perspectiva no permite demasiado optimismo[7].

Los empresarios a la deriva

El discurso antiindustrialista caló muy hondo en los empresarios locales del sector, que perdieron su imagen autoasignada de dignidad social. Luego de un largo período ocupando un rol como promotora de empleo y fuente de progreso en el imaginario social, la industria pasó a convertirse en una de las culpables de los problemas argentinos. Comenzó a ser vista como una proveedora de bienes de baja calidad, cuyos precios se mantenían elevados pese a los ingentes subsidios recibidos. Sin duda, esa perspectiva afecta al comportamiento de los empresarios; el contexto social hostil a su actividad repercute en actitudes y políticas públicas en sentido inverso del que observaba Gershenkron como elemento dinámico del progreso.

El cambio de estatus de dicha actividad coincidió con la expansión acelerada de otras áreas, en especial de los servicios de todo

tipo. Estos últimos eran alentados por su elevada rentabilidad potencial y la actitud oficial de promoverlos por vías directas e indirectas. La creación de oportunidades en ese sector, vía las privatizaciones de empresas existentes o concesiones decididas con ese propósito, generó un efecto de atracción hacia el capital y los empresarios disponibles que no puede desdeñarse por su impacto sobre el liderazgo fabril. Los individuos con espíritu abierto podían encontrar en esas actividades la válvula de escape a sus inquietudes, que no encontraban en el ámbito industrial.

Las concesiones de las grandes empresas de servicios fueron adjudicadas a firmas extranjeras con experiencia en el respectivo sector, pero en todos los casos éstas entraron asociadas con grupos locales que encontraron bases más lucrativas en dichas actividades que en la producción industrial. Para los grupos locales, esa asociación es una fuente de negocios y de aprendizaje técnico que puede servirles para el futuro en la medida en que sean capaces de asimilarlo. Para las firmas extranjeras, se trata de una sociedad aceptada por la capacidad de estos grupos "de llegar a los despachos oficiales" y a su conocimiento de las costumbres locales[8].

Esa orientación al mercado de servicios que dejaba el sector público se vio reforzada por la venta de empresas "periféricas" (o bien por la concesión de actividades creadas al efecto) otorgadas a compañías medianas, antiguas o nuevas: la concesión de rutas por peaje a cambio de que sean mantenidas y mejoradas, el estacionamiento de vehículos en el centro de la ciudad de Buenos Aires, el control de las infracciones y una serie de contratos para realizar tareas "administrativas", ocuparon la atención de los interesados que volcaron allí su atención atraídos por la posibilidad de actividades muy lucrativas protegidas de toda competencia.

El atractivo de los servicios, incluyendo la importación de bienes, genera un desplazamiento del interés de los empresarios y del capital, que afecta a otras actividades en las condiciones locales que presentan ambas variables. La rentabilidad de los servicios se ve fortalecida por su rápida rotación, que permite recuperar el capital, y los correspondientes beneficios, en plazos más breves que los típicos de las inversiones en nuevas implantaciones industriales. La carrera hacia esos negocios incluyó tanto a los pequeños y medianos empresarios como a los mayores del país.

En rigor, la evolución de los grandes grupos económicos hacia los servicios comenzó a mediados de la década del setenta, acorde con los cambios en la política económica nacional, y se fortaleció

con la experiencia de los años siguientes. Ya a comienzos de la década del ochenta se podía apreciar que varios de los grandes grupos locales estaban ubicados en las actividades de servicios "periféricos" a las empresas del Estado, como primer paso de sus avances posteriores hacia el control de las mismas para cuando se lanzara el cada vez más previsible, y demandado, programa de privatizaciones. Esas actividades ofrecen la ventaja de que no deben enfrentar la competencia, sea porque operan como monopolios naturales o por las características de sus mercados; factor que las diferencia netamente de las expectativas que ofrecen las áreas productivas.

Francisco Macri, propietario de uno de los mayores grupos empresarios locales que incluye varias fábricas, explicaba ya en 1986 que prefería dedicarse a los servicios. "Es muy difícil que exista competencia externa" en ellos, decía, y esa ventaja los hacía más atractivos que la industria, que podía llegar a sufrir situaciones "dramáticas" en las condiciones de un país de industrialización intermedia, como la Argentina. Con el mismo criterio, insistía en 1993 que no tenía previsto "incursionar en aquellos sectores industriales que no formen actualmente parte del grupo", dada la prioridad asignada a los servicios; su área fabril, como se sabe, incluye a la empresa automotriz Sevel, cuyo notable auge en ese momento no era acompañado por inversiones estratégicas de envergadura para su expansión futura[9].

Esas declaraciones se ven acompañadas por actitudes semejantes, aunque no siempre explícitas, de los dirigentes de otros grupos que se han concentrado en los sectores de servicios más resguardados de la posible competencia externa (y hasta de la interna en muchas ocasiones). En consecuencia, la orientación de la política económica genera un cambio de conducta de los mayores agentes empresarios respecto, al menos, de las expectativas de hace un par de décadas. Varios grupos que habían experimentado un rápido crecimiento como industriales merced al impacto de las políticas de promoción fabril de comienzos de la década del setenta que los llevaban en esa dirección, tienden ahora a reconvertirse a las actividades de servicios. A medida que sus intereses se diversifican, se reduce el peso de la actividad productiva en el conjunto de sus negocios en beneficio de aquellas más ligadas a prestaciones de carácter monopólico o bien dirigidas a atender la demanda más o menos cautiva de sectores de altos ingresos.

Las fábricas subsisten, pero ya no ocupan el centro de atención de sus propietarios; éstos están más interesados en otras activida-

des alejadas de la producción. En ese sentido, el esquema de las actividades de los grandes grupos económicos modernos parece reproducir los rasgos de aquellos que imperaban en la economía argentina a comienzos de siglo. De igual modo, la política global puede asemejarse a la de entonces. En ambos casos, falta la decisión de impulsar un desarrollo técnico-productivo a partir de la acumulación de capital y conocimientos en las firmas industriales.

Parece una ironía que ése haya sido el diagnóstico del equipo económico de Martínez de Hoz. En el cierre de su gestión de cinco años, un informe oficial decía: "La activa participación del Estado en la economía ha provocado distorsiones ... (como) el progresivo 'aguamiento' de la clase empresaria nacional que ha tendido, en muchos casos, a desarrollar actividades complementarias o periféricas a la propia actividad estatal, con bajo riesgo y alto rendimiento"[10].

La experiencia de los grandes se repite entre los medianos y pequeños, que tienden a seguir el mismo derrotero aunque la información disponible no permite precisar la dimensión de esos cambios. Numerosos empresarios ingresaron en los sectores de servicios o intervinieron en privatizaciones menores decididas por provincias o municipalidades, cuyos rasgos son muy semejantes a los mencionados en cuanto al tipo de actividad y las actitudes de los agentes de mayor dimensión. A eso se agrega la importación de bienes complementarios como parte de las actividades industriales, hasta que se descubrió que esos negocios eran más rentables que la producción; si las rentabilidades relativas son diferentes habrá que ver hasta qué punto unos y otros deciden subsidiar la industria con el beneficio del comercio, o especializarse como importadores.

Resulta sugerente en ese sentido el interés que dedican las revistas locales de economía y negocios a relatar la historia de nuevos empresarios, que crecen y se enriquecen en actividades no fabriles, y hasta directamente opuestas a la industria (como la importación), frente al escaso o nulo espacio dedicado a artículos que cuenten casos de empresas industriales exitosas. Resulta obvio que esa concentración de ejemplos no es casual: surge de la ausencia de casos registrables en el ámbito productivo y contribuye a valorar en el imaginario social el modelo que conviene imitar.

El desplazamiento del empresariado nacional desde el sector fabril hacia otras actividades fue acompañado por la inversión extranjera que priorizó el sector de servicios local. Las mayores in-

versiones de ese carácter entraron en los servicios o en actividades de renta como el petróleo. Los reducidos casos de ingreso de empresas transnacionales al ámbito industrial ocurrieron mediante compra de empresas locales; que reducen aun más las filas de empresarios argentinos. Esas transferencias de las acciones de control incluyeron a varias empresas grandes y líderes, y se concentraron en particular en la rama de alimentos, que ofrece perspectivas potenciales de expansión debido a las ventajas naturales del país y el atractivo del Mercosur. Ese renovado interés se explica también por la apertura política al ingreso de capitales externos en la rama tradicional de alimentos después de varias décadas de protección a los propietarios locales, iniciadas, de un modo u otro, desde la propuesta de Pinedo en 1940.

Uno de los resultados fue que las tres mayores fábricas locales de galletitas, cuyos propietarios formaban parte de la élite industrial desde el siglo pasado o comienzos de este, cambiaron de manos en un par de años. El caso más significativo fue el de Terrabusi, cuyo director propietario era un dirigente clásico de la UIA que llegó a presidir dicha entidad. Pocas parábolas son tan gráficas como esa repetida defección de la actividad fabril por parte de los dirigentes de la UIA, institución que se supone liderada por los interesados en proteger y promover la industria.

Las facilidades para entrar en los nuevos negocios de servicios de elevada rentabilidad y el desplazamiento de algunos empresarios por el ingreso irrestricto (pero no masivo) del capital extranjero en nichos selectos, son elementos adicionales que operan contra la posible decisión local de invertir en fábricas. El largo ciclo de ventajas de precio para la fabricación nacional y privilegios para sus propietarios llegó a su fin sin que la industria haya concluido de asentarse en la economía nacional.

La pérdida de capital humano

El progresivo deterioro fabril se apreció en la salida continua de obreros especializados y profesionales del sector. Los sucesivos cierres de fábricas y los despidos, así como la escasez de oportunidades de progreso en una actividad que se contrae, generaron la migración de ese capital humano. La progresiva acumulación de ese capital inmaterial que se ubica en el saber y la experiencia de gerentes y trabajadores, construido a lo largo de décadas, resultó destruida en buena medida a partir de 1975. El capital humano se mide con variables indirectas y se verifica más en los resultados que en los datos, pero no por eso es poco importante.

La ocupación industrial se mantuvo en términos globales entre 1974 y 1985 para caer alrededor de un 20% en el lustro siguiente y recuperar el nivel previo a mediados de la década del noventa. Esa evolución durante veinte años contrasta con el crecimiento de la población local e implica un intenso desplazamiento hacia abajo del sector fabril como demandante de empleo directo. Si bien se puede estimar que la industria crea un puesto adicional en actividades relacionadas por cada puesto directo, en conjunto no generaría empleo en la actualidad para más de dos millones de personas sobre una población laboral muy superior a los doce millones.

Los resultados de los estudios ocupacionales señalan el rápido crecimiento del número de trabajadores en los servicios y en actividades como cuentapropistas, frente al aumento nulo o negativo del empleo fabril. El servicio doméstico, por sí solo, ocupaba 850.000 personas en 1991, magnitud equivalente al total de trabajadores industriales directos. Esa comparación ofrece una clara imagen sobre la evolución de la estructura social hacia un sistema en el que predominan las actividades de servicios (sobre todo las personales) respecto de las productivas, donde las tareas de menor calificación toman el lugar de aquellas que exigen conocimientos y experiencia[11].

Las escasas inferencias disponibles indican que los trabajadores salidos de la industria se dirigieron (como parece natural) a esas mismas actividades de servicios y por cuenta propia; la tendencia se mantuvo al menos mientras éstas resultaron capaces de absorber su oferta. Hacia la primera mitad de la década del noventa se notó el fin de esos desplazamientos debido a la saturación de aquellas actividades; desde entonces, los nuevos desplazados pasaron a engrosar los rangos de la desocupación. El proceso sorprendió a los argentinos por su intensidad, aunque sus raíces se ubican en las políticas lanzadas hacia mediados de la década del setenta que provocaron el estancamiento productivo.

Los técnicos y profesionales también tendieron a alejarse del sector fabril y así se perdió un capital humano especializado en actividades que se redujeron o ya no existen. Se sabe que algunos expertos se fueron del país, fomentando la sangría continua de capital humano, y otros cambiaron de orientación: ambas decisiones tienen el mismo efecto negativo sobre la oferta posible de conocimientos y experiencia para un posible desarrollo fabril.

La industria no ha enfrentado hasta ahora los efectos negativos de esa falta de oferta de trabajadores especializados porque su demanda es mínima en sus condiciones actuales de funcionamiento. El equilibrio entre la oferta y la demanda se alcanzó en ese nivel estable de actividad histórica del sector. En cambio, cualquier intento de crecimiento productivo se encontrará con la severa limitación que surge de esa carencia. Esa pérdida de capital humano es tanto o más grave que la del capital físico, porque este último se puede importar mientras que el primero se debe "producir" a lo largo de cierto plazo que varía con el tipo de demanda y el grado de formación general. El regreso de los que se fueron resulta cada vez más difícil, lo mismo que la atracción de expertos de otros países.

Esos fenómenos se ven agravados por la falta de incentivos a las tareas de investigación y desarrollo desde el ámbito oficial. La presión derivada de la falta de recursos llevó a una contracción de los fondos para los organismos públicos encargados de esa tarea, muchos de los cuales languidecen ante la falta de perspectivas, el recorte presupuestario y los bajos ingresos de sus miembros. La ruptura de un sistema complejo, que se fue montando con el tiempo, requerirá su reorganización en el futuro. Sus limitaciones operan como una valla adicional al crecimiento posible.

La contracción de la clase obrera industrial coincide con la expansión de la ocupación en las tareas de contenido más pobre, algunas de las cuales son humanamente degradantes. El casi insólito regreso de los "cirujas", recolectando basura en las noches urbanas, luego de más de medio siglo de ausencia, es una notable contrapartida del quiebre del modelo clásico de desarrollo fabril. El avance de la pobreza y la desocupación contribuye a reducir el salario de quienes trabajan; ese resultado, que puede resultar "funcional" para los empleadores en el corto plazo, reduce la posibilidad de educar a los hijos de los trabajadores actuales, que deberían ser el capital de la industria futura. La degradación social, que afecta al presente, extiende una amenaza sobre las posibilidades del futuro.

La expansión relativa de algunos rubros agrarios, la pesca y la extracción de petróleo no alcanzan a compensar la ausencia de la industria. Su aporte no es lo suficientemente dinámico para crear las riquezas que el país necesita ni ofrece capacidad para generar empleo suficiente. La escasez de producción limita las posibilidades de reparto, agravando la situación de los más pobres; la falta

de dinamismo del sector productivo reduce las posibilidades reales de la oferta de empleo. La crisis industrial comienza a orientar el panorama social y económico argentino en la dirección de otras naciones pobres de América latina, a las que el país siempre se sintió cercano en términos de cultura y origen pero muy distante por su nivel de desarrollo y los ingresos de sus habitantes.

La actitud de las élites

La evolución de estos años sólo puede explicarse por una combinación de factores ideológicos, económicos y sociales que llevaron a este resultado. No todas las causas tienen la misma importancia, pero su suma resultó un obstáculo formidable en el camino de la industria.

Una primera causa es la añoranza de la clase alta tradicional por el pasado de riqueza que el país gozó durante el largo período de explotación de las ventajas comparativas de la pampa. Ese grupo social no aceptó nunca, y tampoco puede imaginar, que esa riqueza provenía de la prodigalidad de la naturaleza mucho más que de la presunta habilidad de sus ancestros. En cambio, cree firmemente que debe volverse al sistema que imagina como de economía abierta, exportación de productos primarios e importación de bienes industriales, aunque acepte con tono moderno ciertas modificaciones menores al modelo extremo. La apelación continua a ese pasado imaginado como glorioso cementa sus convicciones y afirma su unidad social; entre sus ligeras diferencias internas figura el que unos pongan el acento en el quiebre de 1930 y otros en el de 1945, pero casi nadie lo pone en el fracaso del modelo agrario en usar los fondos disponibles para acumular en el sector productivo.

Roberto Rocca, presidente de Techint, es uno de los pocos empresarios que menciona ese problema. En 1981 afirmaba con fuerza: "Las clases dominantes entendieron la ganadería y la fascinación del campo, entendieron la gran capacidad de intermediación de la 'City' de Buenos Aires, pero no tuvieron ni el tiempo, ni la oportunidad, ni la fuerza, de imponer el concepto de productividad y de adquirir experiencia en el desarrollo industrial del país ... La sociedad industrial quedó así como un títere sin cabeza, en cuanto nadie, ni el *establishment* clásico argentino ni el *establishment* militar, lograron identificarse con la gran revolución económica en curso"[13].

La élite no reconoce ni acepta que la caída de los precios relativos de las materias primas en el mercado mundial ha terminado para siempre con ese modelo. En cambio, quienes la integran ofrecen la coherencia de no haber cedido nunca sus posiciones; pasaron de la ideología ortodoxa clásica a la neoortodoxa sin haber aterrizado nunca en modelos como el keynesiano (que ven como falso e intrínsecamente perverso). Diversos representantes y entidades de la élite repiten ese discurso, que puede encontrarse en los periódicos y que se fortifica cada vez que comienzan a subir los precios de los bienes agrarios en el mercado mundial.

La contraparte de esa ideología es una actitud negativa frente a la industria local. Las fallas de esta última les resultan siempre mucho más evidentes que el atraso relativo de la producción agropecuaria o la escasa productividad de otros sectores de la economía argentina (en particular el financiero, cuya baja eficiencia es tan notoria como costosa para el resto del sistema). Esa perspectiva provoca que critiquen más a la industria por lo que hizo que por lo que no hizo. De allí que opten por sostener que es la industria como un todo la culpable del fracaso y que se la debe reacondicionar y reducir lo más rápido posible.

El balance sobre las fallas de la producción fabril es compartido en general por los observadores. La diferencia reside en que a partir de él algunos afirman que se debe a un desarrollo peculiar que debe ser corregido para seguir progresando, mientras otros prefieren acusar a la propia industria de los resultados observados. No la critican por lo poco que avanzó sino por haber ido demasiado lejos[13].

El pensamiento de la clase alta tradicional convergió naturalmente con la neoortodoxia abstracta que afirma que la industria es un sector como cualquier otro porque ignora las demandas propias del sistema productivo. Los ideólogos de esa corriente teórica, fortalecidos en el Cono Sur primero, y en toda América latina después, se lanzaron a aplicar sus medidas con un entusiasmo, una energía y una tenacidad sorprendentes. A pesar de sus diferencias teóricas, exhibieron el mismo espíritu dogmático de las antiguas izquierdas del continente; ambos piden el cambio revolucionario (aunque de distinto signo), pero la ortodoxia resultó más eficiente en el objetivo de alcanzar el poder.

La acción de esas corrientes intelectuales no habría sido suficiente, quizás, si no se hubieran visto reforzadas por el cambio objetivo de la situación de la economía argentina (y latinoamericana en general) a partir de la crisis de la deuda externa. Esta, por su propia dimensión, modificó la estructura económica y las relaciones de poder, tanto dentro de la nación como en sus relaciones externas. La presión de los acreedores y de las instituciones internacionales ligadas a ellos creó un contexto que obligaba a modificar las políticas económicas de estos países en la dirección planteada por la ortodoxia, que así logró imponerse.

La afirmación anterior debe mediatizarse. Si bien todos los países de la región asumieron esas reglas, no todos aceptaron las mismas condiciones para su industria. La comparación entre unos y otros ofrece una prueba en el sentido de que la misma lógica macroeconómica podía llevarse a cabo con diferentes políticas hacia el sector fabril en función de la historia previa (y las relaciones sociales e ideológicas) de cada nación.

La deuda alentó estrategias especulativas (que en la Argentina habían creado la propia deuda) que atrajeron el interés de quienes estaban capacitados para captar su lógica y beneficiarse con ella. La especulación ofrece ganancias tan elevadas que bloquea los proyectos de inversión en sectores productivos que no pueden competir con ella. Las oportunidades que brindó fue otro elemento que cementó el distanciamiento de la actividad industrial.

El cambio de contexto estructural y la convergencia de posiciones de la clase alta tradicional y la neoortodoxia lograron la hegemonía a medida que esas posiciones convencieron a buena parte de la sociedad. Un discurso que confundió las alevosas prácticas hacia la industria del período 1976-83 con las políticas populistas e irresponsables del pasado que no se debían repetir logró ganar posiciones en una población cada vez más preocupada por los efectos de la crisis financiera y especulativa que originó la deuda externa.

La apertura comercial con un tipo de cambio especial permitió el ingreso de bienes a precios muy bajos, muchos de los cuales sólo eran competitivos gracias a variables como ese tipo de cambio o la decisión de las naciones de origen de subsidiar a sus propios exportadores. La experiencia práctica tuvo más fuerza que las teorías para convencer a una parte de la sociedad de que la industria local no merecía apoyo y que se la debía "castigar" por sus fallas en lugar de "ayudarla" a corregirse. El adormecimiento relativo que genera ese proceso podrá seguir mientras el país cuente con divisas para importar, sea gracias a las exportaciones primarias o al crédito externo, pero en algún momento se volverá a re-

plantear la necesidad de la producción local y de una política hacia ella que no sea complaciente y que, combinando el apoyo con las exigencias, logre retomar el camino del crecimiento.

El tiempo que demande esa nueva conversión dependerá de la evolución del contexto económico, pero también de los resultados de la batalla continua en el plano de las ideas; batalla que no será fácil frente a la constante difusión de mitos que ignoran la producción y la técnica.

En 1990, una periodista realizó un reportaje al subsecretario de Industria y Comercio, quien desarrolló diversos temas sobre los objetivos de su gestión en la nueva etapa de ortodoxia que asumía el gobierno nacional. Al final de la entrevista, el funcionario consideró necesario "volver a los libros tradicionales que tanto nos ayudaron a salir adelante", y la periodista le preguntó qué proponía que leyesen los industriales locales. Entonces, el subsecretario responsable de la política oficial hacia la industria contestó: "La Biblia, yo soy creyente. Hay allí tantos mensajes de justicia, de respeto por el otro, de fe y esperanza ... fe en uno mismo, en la familia y en la Nación ... Es importante que aprendamos a hablar los unos con los otros, que tengamos gestos de aprecio por los demás, que practiquemos la cordialidad y que volvamos a mirar los lirios del campo ... yo mismo, hace tiempo que no los veo"[14].

El subsecretario de Industria y Comercio era entonces Jorge Pereyra de Olazábal, el mismo que en 1980, como secretario de Industria de la provincia de Buenos Aires, había firmado el decreto de erradicación fabril en el Gran Buenos Aires. La presencia reiterada en posiciones de gobierno, en estas últimas dos décadas, de funcionarios que proponen mirar los lirios cuando se trata de promover la producción es la mejor muestra de una ideología que se debe superar para que la industria argentina pueda ser transformada. Sólo de ese modo contribuirá a cambiar al país.

NOTAS

Capítulo 1

1. Los libros sobre este tema son múltiples y de perspectivas variadas. Aquí se ha tomado como base la obra de Rosenberg y sobre todo Rosenberg y Birdzell (1986) para la perspectiva general, además de Landes (1966), los trabajos de Freeman (1982) sobre la innovación industrial y la empresa, los de Piore y Sabel (1990) sobre tecnología e industria y los estudios de Chandler (1991) sobre la estructura tecno-burocrática en las empresas, aparte de una serie de estudios de esta corriente que relaciona industria, tecnología, empresa y sociedad, cuya obra es tan extensa que no permite una referencia simple.
2. Véase Bairoch (1963). En rigor, Bairoch habla de dólares de poder adquisitivo de 1950 mientras que los datos actuales están mencionados en dólares corrientes, pero las diferencias de magnitud resultan tan sustantivas que no se justifica perfeccionar más la información en el texto.
3. Véanse las referencias a estas posiciones en Leo Marx (1974), págs. 101-113 y 124.
4. La nota de Adams y la cita de Jefferson están también en Leo Marx (1974), págs. 112 y 114.
5. Estos datos figuran en Hayashi (1979). Véase también Schvarzer (1974b).
6. Véase Hughes (1970), pág. 95.
7. Véanse Gershenkron (1952) y Galbraith (1982).
8. La referencia a esa primera acción está en Hughes (1970), pág. 42.
9. Véase Lilley (1957), pág. 93.
10. Esa evolución de la aristocracia británica está magistralmente detallada en Wiener (1981), cuyas referencias no dejan lugar a dudas sobre la importancia asignada al tema.
11. Las fechas están tomadas de Leo Marx (1974).
12. La referencia al terror de los atacantes romanos está en Lilley (1957).
13. Diversos datos como éstos figuran en Whyte (1973).
14. Sobre Edison hay un reciente libro de Baldwin (1995), del cual se extraen algunas citas.
15. Véanse Freeman (1982) sobre las empresas que mueren, y las enérgicas apreciaciones de Schumpeter (1928) sobre la selección de líderes. Más

recientemente, Chandler (1990) ha dedicado un estudio de gran alcance a comprender las relaciones entre esa lógica de selección de ejecutivos y los resultados observados en las grandes empresas de las naciones desarrolladas.

16. Todos estos datos están tomados de un número especial de la revista *Business Week* (12 de diciembre de 1994) dedicado al "Capitalismo del Siglo XXI", aunque algunas cifras están tomadas de fuentes dispersas para cerrar la presentación.
17. Una revisión histórica, entre muchas, de la performance de IBM como empresa innovadora se encuentra en la revista *The Economist* (18 de junio de 1994) y en algunos trabajos analizados por Freeman (1982); quien extrae la conclusión mencionada.

Capítulo 2

1. El texto del capítulo se inicia con una presentación general de la situación argentina en el siglo pasado que sigue las obras clásicas y toma datos de Ferns (1960) y Dorfman (1940). Las secciones se basan en su parte general en las siguientes fuentes:
   Las demandas de la guerra sigue un capítulo del libro de Nicolau (1968) referido al tema así como las referencias de Martín *et al.* (1976) y otros comentarios menores de Dorfman.
   Las demandas productivas: el saladero se basa en buena medida en los estudios de Montoya (1970 y 1971) y otras fuentes citadas.
   Los ferrocarriles sin la siderurgia se apoya en la enorme literatura disponible sobre el tema aunque ella, curiosamente, muy rara vez menciona el tema de los talleres ferroviarios. Posiblemente, el interés de los estudiosos por el ferrocarril como un medio de transporte decisivo en el país, o por la lógica de la inversión de capital en el mismo, desplazó a la atención que debería merecer el aspecto de los talleres y otros medios fabriles requeridos por ese sistema y que se convirtieron en una parte apreciable de la rama metalúrgica local en el siglo XX.
   Los pioneros de la industria toma datos de Dorfman (1940b) así como historias de las empresas contadas en la *Revista de la UIA* en la década del sesenta y otros informes de fuentes empresarias revisados por el autor, algunos de los cuales están en Schvarzer (1981).
   El debate de 1870 sigue, en lo esencial, los análisis de Chiaramonte (1971), que constituye el estudio más detallado del tema, así como la publicación del debate de 1876 en la revista *Estrategia* (sin fecha pero aproximadamente de 1978), que ofrece lo esencial del mismo.
   El Club Industrial, que se presenta en forma muy resumida, ya fue tratado en Schvarzer (1991), donde figuran todas las otras referencias necesarias.
2. Citado por Ferns (1960), pág. 79.
3. La cita y la referencia a las máquinas de vapor están en Nicolau (1975), págs. 55-57.
4. Véase Ferns (1960), pág. 104.
5. La cita, reproducida en numerosos textos, está tomada de Nicolau (1968); pág. 137.

6. Carta de Belgrano citada en Nicolau (1968), pág. 45.
7. Este texto de Alcides D'Orbigny, que se publicó en Buenos Aires en 1945, está tomado de las citas que realiza Montoya (1970), págs. 73-74.
8. Estos comentarios están tomados de Montoya (1970), págs. 74-76, y Montoya (1971), págs. 163-165.
9. Estas menciones están tomadas de tres notas de Santiago Raúl Olivier, publicadas en el diario *La Nación*, de Buenos Aires, los días 6, 7 y 8 de marzo de 1995.
10. Ambas referencias están en Malaurie y Gazzano (1888).
11. Citado en Malaurie y Gazzano (1888).
12. Discurso citado en Chiaramonte (1971), pág. 70.
13. Mensaje de Avellaneda de 1876, citado en Chiaramonte (1971), pág. 114.
14. La cita del ministro es del debate según está publicado en *Estrategia*, pág. 36, y la de Pellegrini, de un artículo de una exposición en la Cámara del 18 de setiembre de 1875, también publicada en la misma revista, pág. 195.
15. Idem, *Estrategia*, pág. 107.
16. Introducción al *Martín Fierro* de 1874, citada por G. Polit (1964b).

Capítulo 3

1. Además de las fuentes que se ofrecen en cada cita, este capítulo retoma y actualiza un texto general de Schvarzer (1981b) y los específicos para las siguientes secciones:
   Los frigoríficos sigue en especial los libros de Hanson (1938) y Smith (1968); la obra de Puiggrós (1957) y de Liceaga (1952) siguen en general la información del primero de aquéllos para esta etapa. Se agregan algunas referencias de otras fuentes, y respecto de cuestiones más técnicas, localizadas en otra literatura sobre el tema.
   Las industrias porteñas se basa en distintos informes empresarios e historias de la época sobre las empresas de la ciudad; la multitud de fuentes dificulta el detalle de cada caso aunque todos los datos que se presentan fueron corroborados en lo esencial mediante el cruce de informaciones.
   El arribo de la electricidad se apoya en las investigaciones pioneras de Jorge del Río (1940 y 1957), que fue uno de los miembros de la Comisión Investigadora de las Concesiones Eléctricas, conocida como Comisión Rodríguez Conde.
   Datos censales se basa en las publicaciones de los censos municipales y nacionales que se mencionan en el texto así como en las referencias básicas sobre algunos de esos datos que provee Dorfman.
   Los capitanes de industria se basa en las tesis sobre la diversidad de actividades de la clase dominante local presentadas en Sábato (1988) y en datos concretos tomados de las biografías de Tornquist (1942), la historia oficial del Banco de Italia y Río de la Plata (1972), la historia oficial del Grupo Fabril (1948), la historia de Bunge y Born (Green y Laurent, 1989, y Schvarzer, 1989) y otras referencias de diversas fuentes empresarias y de medios periodísticos.

La industria azucarera se basa en los trabajos pioneros de Schleh (1953), los estudios de Guy (1981 y 1988) y otros trabajos específicos mencionados en el texto.

Las bodegas y el resto del país se basa en los datos de Dorfman para las primeras y en la obra de Hicks sobre La Forestal para esta empresa.

La política oficial se basa en buena medida en el análisis detallado en Schvarzer (1993), de donde se extraen varias citas de textos de la época.

Los trabajadores sigue las informaciones sobre las empresas y los datos censales de la época para trazar el panorama deseado.

Los empresarios está basado, esencialmente, en la primera parte del libro de Schvarzer (1991).

2. La densidad ferroviaria se mide en kilómetros de línea tendida por kilómetro cuadrado de superficie del territorio que atraviesa. Esa comparación permite afirmar que la red en la provincia de Buenos Aires llegó a ser más densa que en las Islas Británicas a pesar de que aquí no había ni la producción minera ni la producción fabril que justificara el movimiento de grandes volúmenes de mercaderías. De allí que el estancamiento posterior de los volúmenes de granos y carne movidos en la región pampeana frenara el crecimiento de los negocios ferroviarios y las inversiones de capital para mejorar los servicios.
3. O'Connell (1986) menciona el debate de una ley de carnes en 1902 en la Cámara de Diputados, donde Manuel Carlés reconoce que se trata de "satisfacer los deseos de un gobierno extranjero" pero sostiene que se debe llevar a cabo porque es necesario, entre otros signos de supeditación de la élite a los deseos de los poderosos grupos que controlaban la economía argentina.
4. Las referencias a las ganancias están en Hanson (1938), pág. 137, y a las condiciones técnicas, en pág. 178.
5. Estas referencias son de Crossley y Greenhill (1977).
6. Hanson cita las audiencias en el Parlamento inglés y esas afirmaciones de lord Nelson (pág. 63), así como las declaraciones del presidente de la Sociedad Rural a *La Prensa* en 1911 (*ídem*, pág. 156).
7. Hanson, pág. 141, cita esos valores y señala las restricciones puestas a Sansinena para operar en el comercio local de carne en sus primeros intentos en este sentido.
8. Periódico *The American*, citado por Puiggrós (1957), pág. 20.
9. La historia del desarrollo técnico-económico del oligopolio de la carne en los Estados Unidos está resumida en los estudios de Chandler sobre la evolución de la gran empresa en los Estados Unidos desde fines del siglo pasado. Los datos que se mencionan sobre Swift y Armour se encuentran en diversos lugares de dos de sus obras clásicas: Chandler (1977 y 1990). Uno de sus argumentos básicos es que los oligopolios descubrieron que necesitaban del progreso técnico para subsistir frente a la amenaza, potencial o real, de otros competidores.
10. La cita es de Uberto Ferreti en *L'industrie della carni in Argentina* (Italia, 1930), y fue tomada de Lobato (s/f), donde figuran otras referencias a la técnica utilizada en esas plantas y sobre las cuales todavía hay pocos trabajos de detalle conocidos.
11. Una vez más, los datos están en Hanson, págs. 149 y 162.

12. La historia de Alpargatas ha sido estudiada por Gutiérrez y Korol (1988), de donde se extraen los datos señalados en el texto.
13. Informe citado por Joslin (1963).
14. Véase Young (1995).
15. Las informaciones censales presentan una multitud de cuestiones problemáticas. En la mayor parte de los casos, los censos no diferencian artesanías de industrias; no ensayan separar a las empresas por tamaño; no cubren todo el universo ni procesan toda la información; no tienen una buena cobertura geográfica, etcétera. Para dar algunos ejemplos: no se sabe todavía si los censos incluyeron o no los talleres ferroviarios, pese a su importancia dentro del sector mecánico —cfr. Dorfman (1970), págs. 298-300—; no se puede, además, contar con informaciones separadas sobre el Gran Buenos Aires (que se incluye en los casos disponibles dentro de la provincia de Buenos Aires), de modo que el peso real del conglomerado urbano porteño no se puede obtener; por último, las usinas eléctricas se incluyen en varios censos y sus resultados confundieron a numerosos analistas que sumaron las cifras de potencia de la producción de las mismas a las cifras de potencia de utilización de energía por las fábricas (tal como aparece en el renglón de totales del censo de 1914). No es de extrañar que las cifras que se presentan en diversas fuentes no coincidan entre sí y que se requiera un esfuerzo apreciable para reordenar los datos de una manera útil y clara.
16. La producción de las usinas eléctricas se vende a las industrias que tienen motores que funcionan con esa energía, de modo que no es posible sumar la potencia instalada por unos con la consumida por los otros aunque ese error se repita en buena parte de la literatura disponible.
17. Ese artículo del 15 de febrero de 1904 está citado en Dorfman (1970), pág. 250.
18. Cita de Huret (1911) que se presenta también en el libro de Sábato (1988) como parte de sus referencias a la visión de la época sobre la clase dominante en la Argentina.
19. Afirmación de Páez de la Torre (1981), pág. 419.
20. Referencias citadas en Rosenzvaig y Bonano (1993).
21. Citas de Posse (1981).
22. Dorfman (1970), pág. 218, donde relata diversos incidentes de ese período.
23. Entre 1895 y 1914 la población argentina pasó de 4 a 8 millones de habitantes y el consumo de azúcar trepó de 22 a 27 kilos anuales por habitante, de modo que la demanda interna se multiplicó por 2,4 en ese lapso. Véase Guy (1981), pág. 144.
24. Estas cifras están en Schleh (1945), pág. 257.
25. Véanse Rosenzvaig y Bonano (1993).
26. La mención es de Balán (1979), de quien se extraen también las cifras referidas al censo en Tucumán, que él ordenó para su análisis. Conviene agregar que los ingenios ocupaban muchas más personas que las mencionadas en las tareas agrícolas, puesto que todos poseían tierras, y que su demanda de mano de obra era mucho más elevada en el período de zafra. El ingenio Concepción, por ejemplo, contaba con 8.000 trabajadores a comienzos de siglo.

27. Estos datos provienen de una tesis de doctorado de Fleming, de 1976, citada por Scobie (1982).
28. Así se la caracteriza en Richard y Pérez (1994).
29. Este análisis está bien desarrollado desde el punto de vista fabril y empresario en Balan (1979), desde su enfoque en el tema urbano. La referencia a la importancia del conocimiento está tomada de Richard y Pérez (1994). Borello (1994) opina que los talleres metal mecánicos mendocinos ya eran importantes en 1895, pero la propia escasez de datos al respecto sugiere la pobreza técnica y la pequeña dimensión empresaria de los mismos, lo que no implica que no haya habido crecimiento de éstos en el período posterior a la crisis de 1930.
30. El relato de ese proyecto se encuentra en Vera y Riquelme (1986).
31. Véase, al respecto, Trumper (1977), que analiza la conformación de los pueblos creados por La Forestal entre otros aspectos de su trabajo.
32. *Idem*, cita 26.
33. La información sobre esos talleres es muy escasa y sólo se cuenta con una estadística que recopiló para Dorfman una funcionaria de los ferrocarriles hacia 1970 y que figura en una tabla en Dorfman (1970), pág. 298.
34. Citado en Oddone (1975).
35. Informe de R. Pillado, *Política comercial argentina*, 1906; citado en Vázquez Presedo (1981).
36. Esta cifra se refiere a la población de los tres distritos del Sudeste de la Capital, lindantes con el Riachuelo, establecidos por el mencionado censo y que cubren desde la Boca y Barracas hasta el puente de Vélez Sarsfield.
37. La historia de esa marcha, y de los intentos paternalistas de la UIA en esa época, están resumidas en Schvarzer (1991), págs. 38-42.
38. Dorfman (1970), pág. 234.
39. Se trata de Bialet Massé (1968), que reproduce el texto de 1904.
40. Esta idea, repetida en numerosos textos de ese autor, está tomada de Bunge (1922).

Capítulo 4

1. El texto de este capítulo se inicia en base a las obras generales de historia y al trabajo de Scobie (1977) así como a los textos de Schvarzer (1977 y 1993b) que sirven de referencia global. Las secciones que se especifican a continuación se basan en las siguientes fuentes:
   La fuerza del monopolio se basa en el *Informe* de la Comisión Investigadora de 1919.
   Los frigoríficos en las mismas obras mencionadas en el capítulo 3.
   Los ingenios se basa en las obras citadas en el capítulo 3 y en el excelente resumen de Rosenzvaig y Bonano (1993).
   Los nuevos sectores dinámicos toma la literatura disponible sobre algunas empresas, como YPF, en Mosconi (1958) y Solberg (1982); SIAM, en Cochran y Reina (1965) y Di Tella (1993); y otros que se refieren en el texto o ya figuran en textos de Schvarzer.
   Los sectores rezagados se basa en Schvarzer (1993b) y Wright (1981) para los ferrocarriles y en algunas obras específicas para los demás casos comentados.
   Balance a fin de período toma en cuenta a Schvarzer (1993d), el *Informe* de la misión D'Abernon, que fue publicado en la *Revista de Economía Argentina* en marzo y abril de 1930 y reproducido luego en otras revistas locales, y el estudio de Sarlo (1992) sobre la imaginación técnica en Buenos Aires en la década del veinte.
   Los trabajadores toma las cifras de huelgas de Dorfman (1970) y del resto de las historias generales sobre el tema.
   Los empresarios sigue los análisis de Schvarzer (1991).
2. La obra *Impresiones* (1911) hace un minucioso relato de los avances de la ciudad y de su oferta de servicios así como de fábricas y comercios.
3. Texto de 1926 de Bunge, reproducido en Llach (1986).
4. Citado por Dorfman (1970), pág. 341.
5. Diversas historias del arribo de las empresas norteamericanas a la Argentina confunden el momento de la instalación de la agencia comercial con el de su radicación como organizaciones fabriles debido a la tendencia de éstas a exhibir un interés histórico y continuado en el país. Esos relatos han confundido a numerosos investigadores y todavía hoy resulta difícil separar unos momentos de otros, dejando una zona de duda en torno de ciertas fechas que se mencionan en el texto.
6. La cita es de Wythe (1947), pág. 107.
7. Este y otros episodios similares están relatados en Hanson, págs. 152-154.
8. Hanson ofrece los datos al respecto en págs. 207 y 208 para varios casos conocidos.
9. Hanson reseña esos estudios en págs. 223 y 226.
10. Texto publicado el 15 de marzo de 1925 y citado por Smith (1968), pág. 115.
11. Citado por Puiggrós (1957), pág. 57.
12. La declaración de Pinedo fue hecha en la Cámara de Diputados y está citada en O'Connell (1986).
13. Un *Informe* de Pablo Lavenir al Ministerio de Agricultura, escrito en 1901, adelantaba que no había progresos en el proceso fabril de los ingenios y que el "peso del azúcar extraído por cien de caña ha quedado igual (en décadas) si es que no ha bajado".
14. La frase es un comentario de Rosenzvaig y Bonano (1993), pág. 68.
15. Ambas citas son de Solberg (1982), págs. 102 y 94 respectivamente.
16. La cita sobre la aprobación de la ley está en Potash (1981), pág. 37. La referencia a la misión de 200 personas está en Ortiz (1994).
17. "Clase empresaria de uniforme" es el nombre que se le ha dado en Schvarzer (1978 y 1979) por su rol como empresarios fabriles.
18. Véase al respecto el estudio de Pastore y Teubal (1992).
19. La resolución municipal era de 1907 y está citada en Scobie (1977), pág. 134. La unificación de las trochas, que afectaba a la operación global de los ferrocarriles, había sido resuelta más de medio siglo antes en los Estados Unidos, pero en la Argentina continúa como problema hasta la actualidad.
20. Estos párrafos siguen el texto de Wright (1974). Las citas sobre importación están en pág. 252 y se basan en un debate en la Cámara de Diputa-

dos en 1937, momento que no se diferencia mucho de lo ocurrido antes. Las alusiones a ganancias ocultas están en la pág. 191 y las últimas en las págs. 74 y 182.

21. La historia de los depósitos en las estaciones ferroviarias está en Tulchin (1978) y en Gravil (1971). La historia de las bolsas de yute está resumida en Schvarzer (1993) y la afirmación de Bunge en la recopilación de Llach (1986), pág. 66.
22. Estos temas están en Gutiérrez (1981).
23. Mira Walkins las denominó *free standing Co.* por esa conexión entre las actitudes de sus accionistas y sus formas aparentes de inversión directa. Véase un resumen en Marichal (1995). Esa lógica está analizada en parte en Schvarzer (1995b).
24. La comparación con Canadá está en Solberg (1981). Este autor creía que la falta de industrias en la Argentina beneficiaba al país, porque lo hacía más "competitivo" frente a Canadá, cuando en rigor la ventaja local radicaba en la fertilidad de la pampa que permitía el parasitismo. El desarrollo de las ventajas comparativas dinámicas terminó favoreciendo a Canadá.
25. Véase el artículo de Bunge publicado en *La Nación* del 10 de noviembre de 1927, con el título de "Continúa en olvido la conquista del propio mercado"; que se recopila en Llach (1985).
26. Las estimaciones corresponden, respectivamente, a Díaz Alejandro (1970), pág. 209; y a Solberg (1982).
27. La referencia es de Dean (s/f), pág. 139.
28. La estadística de producción de cerveza en varios países del continente figura en White (1946), pág. 30.
29. Las declaraciones de diversos líderes argentinos realzando las presuntas ventajas de que la Argentina fuera un "dominio" británico comienzan a registrarse a mediados de la década del veinte (en paralelo a la consigna de "comprar a quien nos compra", unívocamente dirigida a estrechar los lazos económicos con Gran Bretaña), y alcanzan su apoteosis en 1933 cuando se describe al país como una perla más de la corona de Su Majestad. Véanse, por ejemplo, Wright (1981), pág. 160, o Drosdof (1972), págs. 20 y 41.
30. Este relato figura en Imaz (1974).
31. Sobre el Círculo y la imaginación técnica de la época, véase Sarlo (1992).
32. Véanse, por ejemplo, sus comentarios en Bunge (1922), págs. 107 y 149, motivados por algunos viajes a Alemania donde se "sorprendió" de la capacitación técnica de los trabajadores y granjeros.
33. La referencia es de Rock (1977), pág. 172.
34. Artículo del secretario de la UIA, L. Pascarela, en el *Boletín* de la UIA del 15 de abril de 1914, citado por Dorfman (1970), pág. 259.

Capítulo 5

1. El texto de este capítulo se inicia con un resumen de la parte correspondiente de Schvarzer (1993d), que también sirve de base para las dos secciones siguientes: *La escasez de divisas* (que tiene en cuenta la obra de Maccario (1964)) y *Los sectores privilegiados*.
   Las restantes secciones se apoyan en las siguientes obras básicas:
   Reacomodos perversos frente a la crisis toma, para el caso del azúcar, las mismas obras mencionadas en el capítulo anterior; para los frigoríficos, a Hanson (1938), Liceaga (1952), Drosdoff (1972) y Chandler (1990); para Bemberg, toma a Torres (1973), y para La Forestal, a Hicks (1956).
   Los nuevos sectores dinámicos se apoya en Dorfman (1970); en descripciones varias de la historia de Loma Negra entre las que se destaca Neburg (1991); en las historias oficiales de Fabril (1949) y Celulosa (1979), en las historias de SIAM de Cochran y Reina (1965) y Di Tella (1993), en la historia de Gath & Chaves de Gravil (1975) y en las series de importaciones por producto de OECEI (1959).
   La inversión externa se basa en Schvarzer (1977, 1981a y 1989), además de Villanueva (1972) y Sommi (1945).
   El panorama industrial toma en cuenta los censos industriales de 1935 y 1946 y los análisis de los mismos efectuados por el autor, así como los comentarios de Sourrouille (1980a y b), y los de Peña (1986), que reproducen los análisis del Nº 1 de la revista *Fichas* (1964), que adelantó varios aspectos del tratamiento del tema.
   La metal mecánica y las ramas básicas sigue las referencias sobre los problemas energéticos detallados por Malgesini y Alvarez (1982), las descripciones sobre la siderurgia realizadas por Schneier (1976) y la historia de Acindar contada por la misma empresa, Acindar (1987 y 1992), aparte de los textos clásicos de Dorfman.
   Las industrias militares sigue las *Memorias* de Fabricaciones Militares, la historia de Somisa contada en Savio (1973) y Martín *et al.* (1978).
   Los empresarios, igual que en todos los casos, sigue la historia de la UIA de Schvarzer (1991).
   Las políticas sociales toma en cuenta una variedad de fuentes, desde las percepciones de Weil (1944) y los análisis de algunos sindicatos realizados por Horowitz (1990) hasta los trabajos sobre el régimen social en la década del treinta efectuados en Ansaldi *et al.* (1993), Reitano (1992), Bitrán y Schneider (1991), y en un fresco más periodístico; el de Folino (1983).
2. Los precios del trigo al productor se veían afectados por la ineficiencia y la codicia de la cadena de comercialización, de la que el ferrocarril era una parte. La referencia a los fletes está, entre otros, en Malgesini y Alvarez (1982).
3. Esta última referencia está dada por Villanueva (1972).
4. Esta diferencia es acentuada por Whyte (1947), pág. 97.
5. La cita es de Grognet (1930).
6. Esta información está en Salera (1941), pág. 157. Este autor señala que el tratado anglo-argentino de comercio de 1936 especificaba que la Argentina remediaría cualquier inconveniente que deteriorara la posición del carbón británico en su mercado, y agrega que esa provisión, que considera razonable en virtud de la complementariedad de transporte entre el carbón y los cereales, se tomó a raíz de la previa experiencia de las compras en Chile.

7. Véase, por ejemplo, el artículo de 1936 en *La Gazeta* citado por Schleh (1943).
8. Las referencias a Ballester Molina provienen de Irazusta (1950), págs. 186-188.
9. Esas relaciones eran tan amplias e intensas que Sommi (1945), de quien tomamos algunos de los datos que se comentan, extrae la conclusión de que el capital alemán tenía un poder casi omnipresente en la economía local en esa época a partir del entrecruzamiento de directores en las grandes empresas.
10. Conviene señalar que el redondeo de los datos que se mencionan sobre los censos se debe tanto a los deseos de una presentación simplificada como al hecho de que las estadísticas de base contienen tales problemas metodológicos y prácticos que aún hoy se siguen analizando y trabajando algunos datos por su falta de precisión. Es decir, que el redondeo puede ser más expresivo de la realidad que un conjunto de cifras muy detalladas pero dudosas.
11. Estos datos se presentan en Dorfman (1944), pág. 142.
12. Un estudio de la rama siderúrgica del BCRA (1945) calculó los costos extra derivados de la dimensión de las plantas locales y dedujo que ellos se podían acercar a los internacionales si la rama se integraba.
13. Esta misma consideración está en Ortiz (1994).
14. Esta historia está contada en Weil (1944), pág. 156, y Dorfman (1944), pág. 161.
15. El texto completo de la posición de la UIA está en Guerrero (1944), pág. 385; el tema es desarrollado en Schvarzer (1991).
16. Citado por Vázquez Presedo (1978), pág. 292.
17. Las frases citadas están en Buhge (1940), pág. 477, y no se diferencian mucho de otras afirmaciones del mismo autor sobre el "valor de nuestra raza blanca" (a diferencia de la mestiza o descendiente de los primitivos habitantes del país) que se suceden en sus comentarios. Las referencias a la población futura del país están en el capítulo V del mismo libro.
18. Estas informaciones provienen de un estudio antropológico sobre los trabajadores de Loma Negra realizado por Neiburg (1991).

Capítulo 6

1. Las principales referencias de este capítulo son, para cada sección:
El Plan Pinedo toma la versión de la revista *Hechos e Ideas* (1941), que contiene el Plan y sus críticas, y el trabajo de Llach (1984) para algunas citas.
Las perspectivas de la posguerra se basa en los textos del Consejo Nacional de Posguerra (1945), la *Memoria* de 1944 del Banco Central, el trabajo de Llach (1984) y los análisis de Dorfman (1944) sobre las exportaciones industriales.
El enfrentamiento con los Estados Unidos utiliza los trabajos de Escudé (1983) y Rapoport (1980), y toma en cuenta las polémicas entre esos autores en las páginas de *Desarrollo Económico*, aparte del libro de Tulchin (1990) y otros documentos sobre las relaciones internacionales del país en ese período.
La apuesta a Gran Bretaña considera en especial las menciones sobre las relaciones entre la Argentina y Gran Bretaña que surgen de los estudios de Drosdoff (1972) y Wright (1981) aparte de los referidos a las relaciones internacionales del país.
Las instituciones de la posguerra se basa en el estudio de Shvarzer (1981a) sobre el Banco Nacional de Desarrollo, que fue parte de un estudio comparativo sobre estas entidades en diversas naciones en desarrollo, en el trabajo de Novick (1986) sobre el IAPI.
Las nuevas empresas estatales se basa, para los teléfonos, en el Ministerio de Hacienda (1946) y en otros trabajos citados en Schvarzer (1993d); para los ferrocarriles, en los informes y estudios de Wright (1981), Polit (1964), Testa (1964) y las evaluaciones de la CEPAL (1957); para DINIE, en Esteban y Tassara (1958), y para Gas del Estado y Agua y Energía, en los informes de estas mismas empresas y materiales periodísticos, aparte de los Informes de la Comisiones Investigadoras sobre los casos CADE, Italo y ANSEC.
Las empresas públicas más antiguas se basa, para YPF, en Kaplan (1957) y Solberg (1982); en las *Memorias* de Fabricaciones Militares del período, y en folletos y *Memorias* de Agua y Energía y Gas del Estado, entre otros.
Las ramas básicas se apoya, para la historia de SOMISA, en Savio (1974); en las Memorias de Atanor utilizadas en Schvarzer (1981); en los estudios sobre la Fábrica Militar de Aviones de Ansaldi (1979) y Angueira y Tonini (1986), y en diversos textos de política industrial sobre ramas y empresas en el país, incluyendo publicaciones de ACINDAR, Dálmine y el Centro de Industriales Siderúrgicos.
Los sectores dinámicos utiliza algunos datos del censo industrial de 1954, las historias ya mencionadas de Alpargatas y SIAM y diversas fuentes secundarias sobre la época que se mencionan de modo específico donde hace falta.
Los sectores tradicionales vuelve a trabajar con las historias de las empresas frigoríficas, ingenios y plantas de La Forestal que se mencionaron en capítulos anteriores.
El censo industrial de 1954 trabaja con los datos oficiales publicados por el INDEC y toma en cuenta los exhaustivos análisis de Sourrouille (1980a y b) y Testa (1964), que trabajaron esas cifras.
Volver al campo tiende a exhibir el cambio de orientación política de ese período en función de algunas fuentes que se citan a lo largo del texto.
Distribución del ingreso y del poder se apoya en los estudios sobre la evolución macroeconómica del país en ese período, así como en diversos análisis políticos y los materiales que se citan concretamente en la Presentación.
2. La imagen es de Pinedo, en su *Plan de Reactivación Económica* de 1940.
3. Estas citas están tomadas de Cúneo (1967), que se explaya sobre el tema en las págs. 125-128.
4. Savio (1973), transcripción de un texto de 1933 sobre movilización militar, pág. 44.
5. Las referencias a esas medidas están Waldman (1981), pág. 46, y en Irazusta (1956), que menciona la prohibición de enviar tejidos a Sudáfrica,

donde la industria local había conquistado, al parecer, una parte del mercado, págs. 180-181.

6. El informe fue realizado por John Hopkins, a pedido de la Corporación Argentina para la Promoción del Intercambio, y se lo conoce como *Informe Armour* (1944).
7. Dicho por el periodista W. Winchel en su espacio radial y en su columna semanal; según Weil (1944), pág. 15.
8. Potash (1981), pág. 116.
9. La cita está en Puiggrós (1957), pág. 203.
10. Las importaciones de textiles fueron de un valor promedio de 220 millones de dólares (a poder adquisitivo de 1958) por año; bajaron a 100 millones en 1943-45 y volvieron a subir a 225 en el período 1947-49. En 1955 eran de sólo 52 millones. Véase OECEI (1959), Anexo 8.
11. Algunas de estas referencias están en Novick (1986). El ingeniero Salvador San Martín recuerda que llegaban "jeeps sin neumáticos, o con los tableros destrozados por las balas ... grupos electrógenos deteriorados, aparatos telefónicos sin tubos ... que llegaban a la Argentina porque era la única que pagaba con oro" (en *Ámbito Financiero*, 24 de agosto de 1988).
12. Esa persecución está resumida en sus efectos en Ortiz (1994).
13. Cafiero (1974), pág. 46, señala que el déficit del ferrocarril, que ya llegó al 8,6% de sus ingresos en el primer año de la operación estatal (1948), saltó a un promedio de 22% en el período 1949-55.
14. Todas estas citas están en Savio (1974), págs. 207-287.
15. La referencia a la "demora inadmisible" está en una conferencia del general Castiñeiras (1964) en la que relata la evolución de SOMISA, que en ese momento presidía.
16. Esta comparación está detallada en Weil (1944), pág. 74, que toma estimaciones de la *Revista de Economía Argentina*. Una relación semejante se observó ya en el caso del acero, sugiriendo la extensión del proceso de cambio de precios relativos a favor de la industria.
17. Estos casos están referidos en Irazusta (1956), págs. 186-189, y las historias en detalle se pueden encontrar en la literatura de la época.
18. Estos textos aparecen repetidas veces en el período; en este caso, están tomados de un comentario al gobierno, en ocasión del Segundo Plan Quinquenal, publicado en la revista *Metalurgia*, editada por la Cámara, Nº 137, de enero-febrero de 1952.
19. Estas informaciones están en Liceaga (1952), págs. 312 y 316.
20. Las posiciones en el ranking de *Fortune* se pueden ver en la edición de 1955 y en la edición de mayo de 1995, que señala a esos dos frigoríficos como los únicos que desaparecieron de los diez mayores de la lista; en la actualidad, ambos son propiedad de un grupo, Conagra, que ocupa la posición 24 en el mismo ranking. La evolución de la empresa de lord Vestey es uno de los ejemplos que toma Chandler (1990), págs. 377-378, para exhibir la falta de dinamismo de las empresas controladas por los propietarios, o los hijos de los propietarios, cuando no surge una gerencia tecnoburocrática capaz de imponer otras soluciones.
21. Hasta 1956, esa historia está contada en el libro de Hicks (1956); el resto surge del trabajo de Trumper (1977) y de notas periodísticas.

22. La frase figura en un reportaje a Emilio Llorens en el artículo "El primer régimen de defensa y fomento industrial"; *Informe Industrial*, Buenos Aires, mayo-junio de 1994.
23. El detalle de la evolución del sistema crediticio figura en Dadone y Cavallo (1974).
24. Tomado de Pinedo (1961), pág. 125.
25. Savio (1974), págs. 161-162.
26. Las declaraciones de la Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica repiten esas ideas, que se pueden apreciar en el Memorial ya mencionado de 1952 en la revista *Metalurgia*.

Capítulo 7

1. El texto de este capítulo trabaja con las siguientes fuentes básicas:
Los ensayos de 1953-55 parte de tres trabajos de Schvarzer sobre el tema (1980a, 1987a, 1993b), que lo tratan desde el punto de vista de la historia fabril, de la promoción industrial y de la evolución del sector automotor, respectivamente.
La apuesta de 1958 sigue los mismos materiales.
El apoyo al capital nacional, además de los textos anteriores, agrega materiales de referencia de las empresas, notas periodísticas, los datos censales de 1954, 1964 y 1974 y las apreciaciones sobre el número de establecimientos locales y extranjeros que se efectúan en Schvarzer (1991), págs. 117-120.
La rauda fuga de las antiguas sigue materiales periodísticos, fuentes empresarias (como los balances de SIAM) y los trabajos sobre los listados de grandes empresas de Schvarzer (1976); hay informes sobre el sector frigorífico y azucarero en los capítulos específicos de García Vizcaíno (1975) y análisis del caso Swift en Junta Nacional de Carnes (1974), Alconada Aramburu (1973) y un resumen en Lewis (1993), aparte de las menciones específicas que se señalan en el texto.
Los primeros resultados sigue las informaciones censales de 1964 y 1974, las estadísticas de evolución del producto industrial y los datos de exportaciones fabriles, aparte de los textos mencionados en particular.
La actitud de las élites utiliza básicamente los estudios sobre la UIA en ese período de Schvarzer (1991) y los trabajos sobre la composición y el comportamiento de la dirigencia de las grandes corporaciones empresarias argentinas resumidos en Schvarzer (1990).
Los tanteos intelectuales sigue los trabajos de diagnóstico y proyecciones de la industria argentina que se pueden encontrar en el Primer y Segundo Plan Quinquenal (publicados por el gobierno en 1947 y 1951), en el trabajo de CEPAL (1959), en el Plan CONADE (1965) y los siguientes realizados por dicho organismo de planificación, en el Programa Conjunto para el Desarrollo Industrial de la CGE-CFI (1963, varios tomos), y en las Memorias de las instituciones que se mencionan, como el Consejo de la Productividad e IDEA.
La evolución social sigue referencias de periódicos y revistas de la época que se mencionan en el texto.

2. Se trata de Feueilin y Hannan (1941).
3. Esta tesis está bien expuesta en Maxfield y Nolt (1986).
4. Este tipo de estimaciones, realizadas repetidas veces en el período, están citadas en la introducción de Brodherson (1970) a una recopilación de estudios sobre la industria.
5. El estudio referido es CFI (1960).
6. La frase pertenece a David Félix y esa idea la reitera en el texto publicado en el libro de Brodherson (1970).
7. Citado en Mallon y Sourrouille (1973), pág. 120.
8. Un estudio de Fabricaciones Militares (1972) señala que el 20% de las empresas productoras de máquinas herramientas del país estaba localizado en San Francisco, Córdoba.
9. El *Informe* fue realizado por Little (1961) a pedido del gobierno argentino, aunque quedó relegado a una versión mimeografiada.
10. Comisión Honoraria de Reactivación Industrial (1963), págs. 23-25 y 36.
11. Estos movimientos fueron estudiados en Schvarzer (1976), uno de los primeros análisis sobre la evolución de las mayores empresas industriales del país, que fue seguido por otros anuales durante una década.
12. Los datos sobre el reparto de mercado de las empresas de cigarrillos y la situación previa de Piccardo están en Lewis (1993), págs. 245 y 378.
13. Este proceso se trata en Mallon y Sourrouille (1973), págs. 130-137, así como en Katz (1977), que presentan lo esencial de lo mencionado en el texto.
14. La cita se refiere a Katz (1969), págs. 56-57.
15. Calculado en Sourrouille (1980).
16. El estudio citado está resumido en Lasalle (1963).
17. La mesa redonda "Los empresarios frente a la estabilidad de precios" fue convocada por la revista *Panorama de la Economía Argentina*, que la publicó en su Nº 39, de 1968. El experto que trató el tema de las fallas de los directivos fue Julio López Mosquera.
18. Cfr. el estudio de Fabricaciones Militares (1972).
19. Las definiciones son de Lewis (1993), págs. 426 y 416. Los nexos de familias de directores tratados en ese capítulo reflejan las relaciones semejantes observadas a partir del análisis de la UIA por Schvarzer (1991), así como de las que surgen del estudio de las mayores corporaciones empresarias en el período 1955-85, resumido en Schvarzer (1990). Un esbozo de teoría sobre el problema de la propiedad y gestión está en Schvarzer (1995).
20. Los mejores trabajos sobre este tema siguen siendo los de Oteiza (1971).
21. La comparación es de Jorge A. Sábato, que la repitió en diversas oportunidades; la cita puede verse en Ciapuscio (1994), pág. 70.
22. Mencionado por Feueilin y Hannan (1941).
23. Véase, por ejemplo, CEPAL (1975).
24. Estas citas forman parte del artículo de Rocca publicado en la revista *Economic Survey*, número del 30 aniversario, Buenos Aires, 1971, bajo el título "La siderurgia integrada en la Argentina".
25. Una primera visión de cómo los conflictos sociales repercutieron en la política de transporte masivo en la ciudad de Buenos Aires puede verse en Schvarzer (1992).

26. La frase está en la pág. CXXXVII, del Segundo Informe, Tomo III.
27. Estas citas están tomadas de sendos reportajes en el diario *La Nación* del 2 de abril de 1958 y 17 de abril de 1958 respectivamente, y forman parte de un conjunto de declaraciones de dirigentes empresarios sobre los problemas y las perspectivas del sector industrial publicadas entre marzo y mayo de ese año.
28. Estimado por Katz (1967) y verificado luego por otros estudios posteriores.

Capítulo 8

1. El texto de este capítulo se inicia con una recopilación de ideas tratadas en Schvarzer (1980a) y con menciones al libro de Servan Schreiber (1968). Luego, se siguen las siguientes referencias:
   Balance de resultados de capital y divisas resume los estudios sobre flujos de capitales y beneficios efectuados en Chudnovsky (1974); Katz (1974, 1976 y 1985); INTI (1974); FIEL (1972); Sercovich (1974 y 1975), y Sourrouille (1976).
   Balance de resultados técnico-productivos sigue algunos aspectos de las obras anteriores, el estudio de Merhav (1972) y Schvarzer (1993b).
   Balance global sigue Schvarzer (1976, 1980a y 1993b).
   La renegociación con las empresas transnacionales sigue las obras anteriores y en especial Schvarzer (1993b).
   La reubicación internacional del país ofrece un esbozo del tema a partir de las referencias específicas que se plantean en el texto y de un texto de esa época de Testa (1975).
   El apoyo al capital local, sigue el estudio de Schvarzer (1978).
   La creación de nuevas empresas sigue la referencia anterior y agrega Schvarzer (1993c).
   Un esfuerzo gigante agrega, a las anteriores, a Schvarzer (1987).
   Las actitudes empresarias sigue a Schvarzer (1990a y 1991).
2. Recalculado sobre una tabla de Lewis (1993), pág. 373, basada en Sourrouille (1976).
3. Uno de los primeros que marcó con fuerza esta idea fue Diamand (1969).
4. Félix (1970) se sorprendió del incremento de la propensión marginal a importar pese a los problemas que surgen en los cálculos al respecto para precisar la magnitud real del fenómeno.
5. Estimaciones de Katz (1985) sobre la base de los estudios realizados sobre el tema.
6. Véase FIEL (1971).
7. Artículo en la Sección Económica de *La Nación* del 29 de enero de 1978, citado en Schvarzer (1987), págs. 39-40.
8. El detallado análisis del tema está en Maxwell (1978) mientras que los problemas del cambio adaptativo se pueden seguir en el resumen de Feinstein (1979) o en Merhav (1972).
9. Conferencia de Prebisch del 11 de octubre de 1956 en la Asociación de Industriales Metalúrgicos publicada por *Economic Survey*, Buenos Aires, Nº 554, 16 de octubre de 1956.
10. La estimación es de Sourrouille (1976).

11. Afirmación de Feuerlein y Hannan (1941), pág. 192.
12. Ferrer (1970).
13. Ese discurso del ministro Rodrigo, en junio de 1975, está citado en Schvarzer (1993b) donde se toma de Sourrouille (1980).
14. M. Grondona en *Primera Plana* (12 de marzo de 1968).
15. M. Grondona en *Visión* (27 de febrero de 1970).
16. Estas tres declaraciones de J. D. Perón están tomadas de *La Opinión* (15 de marzo de 1973), *La Nación* (29 de marzo de 1973) y *La Nación* (5 de mayo de 1974); respectivamente, con la idea de mostrar la continuidad de esa visión en ese último período de su vida.
17. M. Grondona en *Primera Plana* (24 de setiembre de 1968).
18. Una buena descripción del desarrollo del programa Cifra está en Lahera (1976).
19. El relato está en el Informe de la Fiscalía Nacional de Investigaciones Administrativas sobre el Caso Aluar y se refiere a las declaraciones del comodoro S. Aguirre sobre la reunión del 30 de agosto de 1971 de la Junta de Comandantes en Jefe. El tema se trata en detalle en Solari Yrigoyen (1977) dentro del tono de denuncia de la época.
20. Comentario de Freels (1970), págs. 42-43, citado en Schvarzer (1991), pág. 131.
21. La primera cita está tomada del *Informe Económico* de la CGE (1955); la segunda, de una declaración de Broner en una mesa redonda en Guatemala citada en BID (1969), y la tercera, de declaraciones de Gelbard en *Primera Plana* del 27 de octubre de 1970.

Capítulo 9

1. El texto de este capítulo sigue, en general, varias obras de Schvarzer sobre la política económica en el período de Martínez de Hoz que se mencionan en cada caso y, en especial, Schvarzer (1986), que recopila varios trabajos anteriores, aparte de las referencias adicionales.
Navegando contra la corriente sigue las descripciones macroeconómicas de Schvarzer (1986), mientras que los análisis sobre empresas están basados en los balances que se presentan en la Bolsa.
La política oficial sigue el mismo texto, además del análisis sobre las políticas de promoción fabril de Schvarzer (1987) y los resultados de los censos económicos de 1974 y 1985.
La evolución de las empresas, aparte de los anteriores, sigue los estudios sobre evolución de las empresas más grandes, en Schvarzer (1983b), y la rama automotriz, reseñada en Schvazer (1993b) y los balances de Tamet.
El caso simbólico de SIAM, se basa especialmente en las *Memorias* de la empresa presentadas en la Bolsa además de algunas notas periodísticas que se mencionan en el texto.
El condicionamiento de los empresarios sigue los análisis de Schvarzer (1982) reproducidos en Schvarzer (1986) y vistos en perspectiva en Schvarzer (1993a).
El cambio social se basa en los textos anteriores y en referencias generales sobre el tema.

2. Mallon y Sourrouille (1973), pág. 117.
3. La estimación, que sólo puede tomarse como un indicador, está en el *Economic Memorandum* de la Misión del Banco Mundial del 23 de mayo de 1983.
4. La historia de Mu Mú está en sus *Memorias* a la Bolsa y en los periódicos del período: Poco antes de su cierre definitivo, los trabajadores ocuparon la planta denunciando que la empresa "sufre el ataque de financistas y vaciadores de empresas" (*La Nación*, 14 de agosto de 1984). La idea de hacer una *discothèque* está en un informe de los nuevos propietarios a *La Nación* (11 de novimebre de 1992).
5. Hugo Nochteff ha trabajado y expuesto este tema en numerosos artículos; acá se sigue uno de los primeros sobre ese período: Nochteff (1983).
6. Estas estimaciones están presentadas en CEPAL (1986).
7. Esta normativa y su evolución están detalladas en Schvarzer (1986) págs. 189-192.
8. Un estudio del tema a mediados de la década del ochenta está en CEPAL (1985).
9. Sourrouille (1980a) calculó la tasa interna de retorno de la inversión de GM en la Argentina en 28% para el período 1959-73, que era, ya, la más alta del sector. La oportunidad de su salida debe haber multiplicado esa tasa gracias a la posibilidad de realizar los activos en dólares a precios muy elevados.
10. Las referencias a la tecnología en la rama de cigarrillos a comienzos de la década del setenta están en Fidel, Lucángeli, Shepherd (1976).
11. La frase de Di Tella está tomada de declaraciones a la revista *Competencia*, Nº 8, Buenos Aires, julio de 1967.
12. La frase de Martínez de Hoz está en el *Boletín Semanal* del Ministerio de Economía del 2 de marzo de 1981 y está citada en Schvarzer (1986), pág. 265; el editorial de *La Nación* es del 9 de agosto de 1991.
13. La declaración de Guido Di Tella está en el semanario *El Economista*, del 27 de marzo de 1967.
14. Un estudio de FIDE (1988) estima que la inversión en equipos durables de producción (que no son sólo fabriles) se redujo a un mínimo en 1979-80 y se hizo negativa a partir de entonces; de allí que el stock de capital correspondiente alcanzara un máximo en 1980 y cayera luego de modo continuo. Un estudio de la Secretaría de Planeamiento (1988) presenta ligeras diferencias positivas debido al uso de otros criterios metodológicos para cubrir la escasez de datos, pero no modifica esencialmente la conclusión.
15. La tabla que resume esa información sobre ramas y grupos está en Schvarzer (1986), pág. 446.
16. Este análisis de 1981 está en Schvarzer (1986), págs. 320-334 y se retoma, desde otro punto de vista, en Schvarzer (1983).

Capítulo 10

1. Este capítulo resume diversos trabajos recientes del autor sobre el tema, entre los que se cuentan Schvarzer (1990b; 1993a, b, c; 1994; 1995a, c) corregidos, por supuesto, por la perspectiva que ofrece el paso del tiempo desde el momento en que se escribieron algunos de ellos.

2. La lista de las veinte mayores empresas en 1969-74 y su evolución en esa etapa figura en Katz (1977); los efectos posteriores surgen de los análisis directos de esas empresas. Las que desaparecieron en el período son: Citroën, Fapesa, Standard Electric, Roque Vasalli, SIAM, General Motors, Olivetti y Squibb.
3. El cálculo de los precios unitarios de las exportaciones fabriles está en Kosacoff (1994), págs. 124-139; mientras que el análisis de las posibilidades de oferta de esas plantas se trata en Schvarzer (1993).
4. Encuesta de Cepal (1993) citada en Kosacoff (1993).
5. Estos estudios son realizados por un grupo especial sobre pequeñas y medianas empresas dentro de la Cepal, y sus mayores conclusiones están resumidas en el artículo correspondiente del libro citado de Kosacoff (1993).
6. El estudio fue realizado por FIEL y está resumido en la revista *Prensa Económica* de agosto de 1995. En Schvarzer (1993c) se estima que la antigüedad promedio es mayor aún.
7. El análisis sobre el caso belga y la teoría al respecto está en Lamfalussy (1961).
8. Esta afirmación fue realizada por un ejecutivo de una transnacional que ingresó en el mercado local, en una encuesta referida en Chudnovsky y López (1994).
9. Las declaraciones de Macri se encuentran en las revistas *Progreso* de marzo de 1986 y *Noticias* del 10 de noviembre de 1993, respectivamente.
10. Véase el "Informe de Política Industrial (1976-81)" publicado en el *Boletín Semanal del Ministerio de Economía*, del 9 de febrero de 1981.
11. Algunos de estos aspectos están analizados en Schvarzer y Palomino (1996).
12. Roberto Rocca, Conferencia "Consideraciones preliminares sobre la Argentina productiva", publicada en el *Boletín Techint*, julio-setiembre de 1981.
13. Esta clásica observación de Hirschman está citada por Serra (1979) en una referencia a las actitudes de los ortodoxos en Brasil, que repite la experiencia argentina.
14. Esta declaración textual está en el reportaje a Jorge Pereyra de Olazábal publicado en la revista *Informe Industrial* de setiembre de 1990.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

ACINDAR (1987). *Historia de una voluntad de acero*. Edición de la empresa.
ACINDAR (1992). *Cincuenta años en el país y en el mundo*. Edición de la empresa.
Alconada Aramburú, C. (1973). *El caso Swift-DELTEC*. La Ley, Buenos Aires.
Angueira, M. y Tonini, A. (1986). "Creación de la Fábrica Militar de Aviones", en *Capitalismo de Estado (1927-1956)*, CEDAL, Biblioteca Política, Buenos Aires.
Ansaldi, W.; Pucciarelli, A. y Villarruel, J. (1993). *Argentina en la paz de dos guerras, 1914-45*. Biblos, Buenos Aires.
Ansaldi, W. (1979). "Córdoba, de la protoindustria a la gran industria dependiente (1946 1954)", en *Estudios e Investigaciones*, Nº 2, FEPA, Buenos Aires.
Bagú, S. (1961). "La estructuración económica de la etapa formativa de la Argentina moderna", en *Desarrollo Económico*, Nº 2, Buenos Aires.
Bairoch, P. (1963). *Révolution industrielle et sous développement*. S.E.D.E.S., París.
Balan, J. (1978). "Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional durante el desarrollo agroexportador", en *Desarrollo Económico*, Nº 69, Buenos Aires.
Balan, J. (1979). *Urbanización regional y producción agraria en la Argentina: un análisis comparativo*, Estudios CEDES, Buenos Aires.
Balan, J. y López, N. (1977). "Burguesías y gobiernos provinciales en la Argentina. La política impositiva de Tucumán y Mendoza entre 1873 y 1914", en *Desarrollo Económico*, Nº 67, Buenos Aires.
Baldwin, N. (1995). *Edison. Inventing the Century*. Hyperion, Nueva York.
Banco de Italia y Río de la Plata (1972). *Cien años al servicio del país*. Edición de la empresa, Buenos Aires.
Baranson, J. (1968). *Automotive Industries in Developing Countries*. World Bank, Washington.
BCRA (Banco Central de la República Argentina) (1945). "Informe sobre el mercado local e industria nacional del hierro y del acero", mimeo, Instituto de Investigaciones Económicas, Informe Nº 2, Buenos Aires, octubre.
Benvenuto, D. (1990). *La poética de la industria. Vida y obra de Francisco Prati*. Fraterna, Buenos Aires.

Bialet Massé, J. (1968). *El estado de las clases obreras argentinas a comienzos del siglo.* Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba (reproduce el *Informe* de 1904).
BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (1969): *The Process of Industrialisation in Latin America.* Washington.
Bitrán, R. y Schnedier, A. (1991). *El gobierno conservador de Manuel A. Fresco en la provincia de Buenos Aires (1936-40).* CEDAL, Biblioteca Política, Nº 338, Buenos Aires.
Borello, J.A. (1994): *From Craft to Flexibility. Linkages and Industrial Governance in the Development of a Capital Goods Industry in Mendoza, Argentina, 1895-1990.* CEUR, Buenos Aires.
Brodherson, M. (comp.) (1970): *Estrategias de industrialización para la Argentina.* Editorial del Instituto, Buenos Aires.
Bunge, A. (1922). *Las industrias del Norte,* Buenos Aires.
Bunge, A. (1940). *Una nueva Argentina;* G. Kraft, Buenos Aires (hay numerosas ediciones posteriores).
Cafiero, A. (1974). *De la economía social justicialista al régimen liberal capitalista.* Eudeba, Buenos Aires (reimpresión de la obra *Cinco años después,* publicada en 1961).
Castiñeiras, F. (1964). *Evolución de la Sociedad Mixta Siderurgia Argentina (SOMISA), unidad fundamental del Plan Siderúrgico Argentino.* Conferencia pronunciada el 30 de setiembre en el Salón de Actos de la Academia Nacional de Medicina y publicada por SOMISA, Buenos Aires.
Celulosa Argentina (1979). *Con raíces en la patria.* Edición de la empresa, Buenos Aires.
CEPAL (1969). *El desarrollo económico de la Argentina. Los problemas y perspectivas del crecimiento económico argentino* (tres tomos). CEPAL, México.
CEPAL (1975). *La industrialización latinoamericana en los años setenta.* Cuadernos de la CEPAL, Santiago de Chile.
CEPAL (1985). "La industria de aceites vegetales; su expansión y dinamismo exportador". Mimeo, Buenos Aires.
CEPAL (1986). "El costo de la promoción de exportaciones". Mimeo, Buenos Aires.
CFI (Consejo Federal de Inversiones) (1960). *Las radicaciones de capitales extranjeros.* Serie de Estudios Nº 1, Buenos Aires.
Chandler, A. (1970). *The Visible Hand. The Managerial Revolution in America's Business.* Harvard University Press, Cambridge (Mass.) (hay versión en castellano editada por el Ministerio de Trabajo de España, Madrid, 1977).
Chandler, A. (1990). *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism.* Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
Chiaramonte, J.C. (1971). *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina 1860-80,* Solar-Hachette, Buenos Aires.
Ciapuscio, H. (comp.) (1994). *Repensando la política tecnológica. Homenaje a Jorge A. Sábato.* Nueva Visión, Buenos Aires.
Chudnovsky, D. (1974). *Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana.* Siglo XXI Argentina, Buenos Aires.
Chudnovsky, D. y López, A. (1994). "Del capitalismo asistido al capitalismo incierto. El caso de la industria petroquímica argentina". Mimeo, CEPAL, Buenos Aires.

Cochran, T.C. y Reina, R.E. (1965). *Espíritu de empresa en la Argentina.* Emecé, Buenos Aires.
Colin Crosslet, J. y Greenhill, R. (1977). "The River Plate Beef Trade", en Platt, D.C.M. (ed.): *Business Imperialism, 1840-1930,* Oxford.
Comisión Honoraria de Reactivación Industrial (1963). *Informe.* Mimeo, Ministerio de Economía, Buenos Aires.
Comisión Investigadora de los Trusts (1919). *Informe.* Cámara de Diputados de la Nación, Buenos Aires.
Consejo Nacional de Posguerra (1945). *Plan de ordenamiento económico social.* (Hay una versión parcial en *Desarrollo Económico,* Nº 77, Buenos Aires.)
Cúneo, D. (1967). *Comportamiento y crisis de la clase empresaria.* Pleamar, Buenos Aires (hay diversas ediciones posteriores).
Dadone, A. y Cavallo, D. (1974). "Políticas monetarias selectivas en la Argentina, 1935-1974". Mimeo, en *IX Jornadas de Economía,* Buenos Aires.
Dean, W. (s/f). *A industrialização de São Paulo.* Difel, San Pablo.
Del Río, J. (1940). *El servicio público de electricidad de la ciudad de Buenos Aires.* Caporaletti, Buenos Aires.
Del Río, J. (1957). *Política argentina y los monopolios eléctricos.* Cátedra Lisandro de la Torre, Buenos Aires.
Diamand, M. (1969). "Desarrollo industrial, política autárquica y capital extranjero", en *Situación actual y perspectivas de la economía argentina;* IDES, Nº 16, Buenos Aires.
Diamand, M. (1972). "Las economías productivas desequilibradas y la política económica", en *Desarrollo Económico,* Nº 45, Buenos Aires.
Di Tella, T.S. (1993). *Torcuato Di Tella. Industria y política.* Tesis, Buenos Aires.
Dorfman, A. (1940a). *Evolución industrial argentina,* Losada, Buenos Aires.
Dorfman, A. (1940b). *Historia de la industria argentina.* Losada, Buenos Aires (reproducido parcialmente en la edición Solar-Hachette, 1970, con el mismo nombre).
Dorfman, A. (1944). *La intervención del Estado y la industria,* Editorial Argentina de Finanzas y Administración, Buenos Aires.
Dorfman, A. (1970). *Historia de la industria argentina,* Solar-Hachette, Buenos Aires.
Dorfman, A. (1983). *Cincuenta años de industrialización argentina 1930-1980.* Solar, Buenos Aires.
Drosdoff, D. (1972). *El gobierno de las vacas (1933-1956).* La Bastilla, Buenos Aires.
Escudé, C. (1983). *Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación argentina. 1942-49.* Editorial de Belgrano, Buenos Aires.
Esteban, J.C. y Tassara, L.E. (1958). *Valor industrial y enajenación de DINIE.* Cátedra Lisandro de la Torre, Buenos Aires.
Estrategia (s/f). *Protección a la industria nacional. El debate de 1876,* Documento Nº 2 del Instituto de Estudios Estratégicos y de las Relaciones Internacionales, Buenos Aires (alrededor de 1978).
Fabricaciones Militares (1972). *Estructura de la industria de máquinas herramientas.* Publicación del Departamento de Industrias Manufactureras, Buenos Aires.
Fabril Financiera (1948). *Historia de un grupo de empresas industriales en la Argentina 1888-1948.* Edición de la Empresa, Buenos Aires.

Feinstein, J. (1979). "Cambio técnico industrial adaptativo", en *Desarrollo Económico*, Nº 75, Buenos Aires.
Félix, D. (1970). "Más allá de la sustitución de importaciones: un dilema latinoamericano", en Brodherson (comp.) (1970), *op. cit.*
Ferns, H.S. (1960). *Britain and Argentina in the Nineteenth Century*. Oxford, Gran Bretaña (hay edición castellana de Hachette).
Ferrer, A. (1970). Informe en *Situación de coyuntura*. IDES, Buenos Aires.
Feuerlein, W. y Hannan, E. (1941): *Dollars in Latin America*. Council for Foreign Relations (hay versión castellana editada por el Fondo de Cultura Económica, México, 1944).
FIDE (1988). "Los cambios en el stock de capital", en *Revista del FIDE*, abril, Buenos Aires.
Fidel, C.; Lucángeli, M. y Shepler, L. (1976). "Perfil y comportamiento tecnológico de la industria del cigarrillo en la Argentina". Mimeo, monografía Nº 8 del Programa BID-CEPAL, en *Ciencia y Tecnología*, Buenos Aires.
FIEL (1971). *Las inversiones extranjeras en la Argentina*. Buenos Aires.
Fodor, J. (1985). "Notas para la economía política de la industria argentina", en *Boletín Techint*, Nº 234, Buenos Aires.
Folino, N. (1983). *Barceló, Ruggierito y el populismo oligárquico*. Ediciones de la Flor, Buenos Aires.
Freels, J.W. (1970). *El sector industrial en la política nacional*. Eudeba, Buenos Aires.
García Vizcaíno, C. (1975). *Tratado de política económica argentina*. Eudeba, Buenos Aires.
Freeman, C. (1982). *The Economics of Industrial Innovation*. The MIT Press, Massachusetts.
Galbraith, J.K. (1982). *El origen de la pobreza de masas*. Diana, México.
Gershenkron, B. (1952). "Economic Backwardness in Historical Perspective", en Hoselitz (ed.): *The progress of Underdeveloped Areas*, University of Chicago Press, Chicago.
Giménez Zapiola (1975). "El interior argentino y el desarrollo hacia afuera: el caso de Tucumán", en Giménez Zapiola (comp.): *El régimen oligárquico: Materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930)*, Amorrortu, Buenos Aires.
Girbal de Blacha, N. (1991). "Azúcar, cambio político y acción empresaria en la Argentina, 1916-1930", en *Investigaciones y Ensayos de la Academia Nacional de la Historia*, Nº 41, Buenos Aires.
Girbal de Blacha, N. (1994). "Azúcar, poder político y propuestas de concertación para el Noroeste argentino en los años 20. Las Conferencias de Gobernadores de 1926-1927", en *Desarrollo Económico*, Nº 133, Buenos Aires.
Gori, G. (1974). *La Forestal*. Proyección, Buenos Aires.
Gravil, R. (1974). "La intervención estatal en el comercio de exportación argentino entre las dos guerras", en *Desarrollo Económico*, Nº 39-40, Buenos Aires.
Gravil, R. (1975) "El comercio minorista británico en la Argentina, 1900-1940", en Giménez Zapiola (1975), *op. cit.*
Green, R. y Laurent, C. (1985). *Bunge & Born. Puissance et secret dans l'agro-alimentaire*. Publisud, París (hay edición castellana de Legasa, Buenos Aires, 1985, con el título de *El poder de Bunge y Born*).

Grognet, D.O. (1930). "Los aranceles norteamericanos y europeos y la economía argentina", en *Revista de Ciencias Económicas*, noviembre, Buenos Aires.
Guerrero, A. (1944). *La industria argentina*. Plantié, Buenos Aires.
Gutiérrez, G.V. (1981). "La comercialización interna de cereales en la región pampeana: del productor al importador (1890-1930)", en *Estudios de Historia Rural*, Nº 7, Revista de la Facultad de Humanidades de la Universidad Nacional de La Plata, La Plata.
Gutiérrez, L. y Korol, J.C. (1988). "Historia de empresas y crecimiento industrial en la Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas", en *Desarrollo Económico*, Nº 111, Buenos Aires.
Guy, D. (1981). *Política azucarera argentina: Tucumán y la generación del ochenta*. Fundación Banco Comercial del Norte, Tucumán.
Guy, D. (1988). "Refinería Argentina (1886-1930): límites de la tecnología azucarera en una economía periférica", en *Desarrollo Económico*, Nº 111, Buenos Aires.
Hanson, S.H. (1938). *Argentine Meat and the Britysh Market*. Stanford University Press, Nueva York.
Hayashi, T. (1979). "Historical Background of Technology Transfer, Transformation and Development in Japan". Mimeo, The United Nations University, Tokyo.
Hechos e Ideas (1941) (edición dedicada al estudio de la recuperación de la economía nacional), Nº 38-39, Buenos Aires.
Hicks, A. (1956). *The Story of Forestal*. La Forestal, Londres.
Horowitz, J. (1990). *Argentine Unions, the State and the Rise of Peron 1930-45*. University of California, Berkeley.
Hughes, J. (1970). *Industrialization and Economic History*. Mc Graw-Hill, Nueva York.
Huret, J. (1911). *De Buenos Aires au Gran Chaco*. París (hay una edición castellana de Hyspamérica, Buenos Aires, 1986).
Imaz, J. L. de (1974). "Alejandro E. Bunge, economista y sociólogo, 1880-1943", en *Desarrollo Económico*, Nº 55, Buenos Aires.
Impresiones (1911). *Impresiones de la República Argentina en el siglo veinte*. Lloyd's Greater Publishing Co., Londres.
Informe Armour (1944), "La estructura y el desarrollo industrial de la República Argentina". Corporación Argentina para la Promoción del Intercambio. Reproducido en *Desarrollo Económico*, Nº 85, Buenos Aires, 1982.
Institución Tornquist (1942). *Ernesto Tornquist 1842-1942*. Buenos Aires.
Irazusta, J. (1956). *Perón y la crisis argentina*. La Voz del Pueblo, Buenos Aires.
Joslin, D. (1963). *A Century of Banking in Latin America*. Oxford University Press, Oxford.
Junta Nacional de Carnes (1974). *Swift, DELTEC y las carnes argentinas*. El Coloquio, Buenos Aires.
Kaplan, M. (1957). *Economía y política del petróleo argentino (1939-1956)*. Praxis, Buenos Aires.
Kaplan, M. (1974). "La primera fase de la política petrolera argentina 1907-1916", en *Desarrollo Económico*, Nº 52, Buenos Aires.
Katz, J. (1967). "Características estructurales del crecimiento industrial argentino, 1946-64", en *Desarrollo Económico*, Nº 26, Buenos Aires.

Katz, J. (1969). *Production functions, foreign investment and growth.* North Holland Publishing Co., Amsterdam.
Katz, J. (1974). *Oligopolios, firmas nacionales y empresas multinacionales. La industria farmacéutica argentina.* Siglo xxi Argentina, Buenos Aires.
Katz, J. (1976). Importación de tecnología, aprendizaje e industrialización dependiente. Fondo de Cultura Económica, México.
Katz, J. (1977). "Tecnología y exportaciones industriales. Un análisis macroeconómico de la experiencia reciente", en *Desarrollo Económico,* Nº 65, Buenos Aires.
Katz, J. (1985). "La industria farmacéutica argentina", trabajo presentado en seminario sobre la coyuntura. Mimeo, Buenos Aires.
Kosacoff, B. *et al.* (1994). *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación.* CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
INTI (1974). *Aspectos económicos de la importación de tecnología en 1972.* Buenos Aires.
Lamfalussy, A. (1961). *Investment and Growth in Mature Economies: The case of Belgium.* Macmillan, Londres.
Landes, D. (1966). *The Unbound Prometeus.* Cambridge University Press, Cambridge (Mass.).
Lareda, E. (1976). "Fate y Cifra. Un estudio de caso en difusión y desarrollo de tecnología electrónica digital en Argentina". Mimeo, ECLA, Universidad del Salvador, Buenos Aires.
Lasalle, G. (1963). "La productividad como responsabilidad del ingeniero", en *La Ingeniería,* revista del Centro Argentino de Ingenieros, Nº 984, Buenos Aires.
Lewis, P. H. (1993). *La crisis del capitalismo argentino.* Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
Liceaga, J.V. (1952). *Las carnes en la economía argentina.* Raigal, Buenos Aires.
Lilley, S. (1957). *Hombres, máquinas e historia.* Nueva Visión, Buenos Aires (traducido de la versión original de 1948).
Little, A.D. (1961). "Industrial Development in Argentina. Report to the Government of Argentina and the International Cooperation Administration". Mimeo,Contract ICAC-1866, Buenos Aires.
Lobato, M.Z. (s/f). *El "taylorismo" en la gran industria exportadora argentina (1907-1945).* Centro Editor de América latina (colección Conflictos y Procesos, Nº 16), Buenos Aires.
Llach, J.J. (1984). "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo", en *Desarrollo Económico,* Nº 92, Buenos Aires.
Llach, J.J. (1985). *La Argentina que no fue.* Selección de obras de Alejandro Bunge, IDES, Buenos Aires.
Maccario, S. (1964). "Proteccionismo e industrialización en América latina", en *Boletín Económico de América latina,* CEPAL, Santiago de Chile.
Malaurie, A. y Gazzano, J.F. (1888). *La industria argentina y la exposición de Paraná.* Buenos Aires.
Malgesini, G. y Alvarez, N. (1982). "Cereales y combustibles. Problemas de la economía argentina durante la Segunda Guerra Mundial", presentado en las Cuartas Jornadas de Historia Económica Argentina y publicado en la *Memoria* de la reunión, Buenos Aires.

Mallon, R. y Sourrouille, J. (1973). *La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino.* Amorrortu, Buenos Aires.
Marichal, C. (1995). *Los antecedentes de la moderna corporación transnacional: los grupos de inversión británicos en América latina,* Fondo de Cultura Económica, México.
Martín, M.H. *et al.* (1976) *Los ingenieros militares y sus precursores en el desarrollo argentino (hasta 1930).* Fabricaciones Militares, Buenos Aires.
Martín, M.H. *et al.* (1980) *Los ingenieros militares y sus precursores en el desarrollo argentino (1930-80),* Fabricaciones Militares, Buenos Aires.
Marx, L. (1974). *La máquina en el jardín.* Editores Asociados, México (traducción del original inglés de 1964).
Maxfield, S. y Nolt, J. (1986). "Proteccionism and the Internationalization of Capital. US Sponsorship of Import Sustitution Industrialization in the Philippines, Turkey and Argentina". Mimeo, Center for US Mexican Studies, UCLA, San Diego.
Maxwell, Ph. (1978). "Estrategia tecnológica óptima en un contexto difícil. La evolución de la planta siderúrgica de ACINDAR en Rosario", en *El Trimestre Económico,* Nº 180, México (hay versión mimeo en Programa de Publicaciones BID-CEPAL sobre Ciencia y Tecnología, Monografía Nº 4, Buenos Aires).
Merhav, M. (1972). *Dependencia tecnológica, monopolio y crecimiento.* Periferia, Buenos Aires.
Ministerio de Hacienda (1946). *Adquisición por el gobierno nacional de la Compañía Unión Telefónica del Río de la Plata Limitada.* Documentos al respecto en el *Boletín* Nº 30, Buenos Aires.
Montoya, A.J. (1970). *Historia de los saladeros argentinos,* El Coloquio, Buenos Aires.
Montoya, A.J. (1971). *La ganadería y la salazón de carnes en el período 1810-62.* El Coloquio, Buenos Aires.
Mosconi, E. (1958). *Obras.* Agepe, Buenos Aires (ediciones del SUPE, tres tomos).
Neiburg, F. (1991). *Fábrica y villa obrera. Historia social y antropología de los obreros del cemento,* Centro Editor de América latina. Colección Política Nº 237 y Nº 238, Buenos Aires.
Nicolau, J.C. (1968). *Antecedentes para la historia de la industria argentina.* Devenir, Buenos Aires.
Nicolau, J.C. (1975). *Industria argentina y aduana 1835-54.* Devenir, Buenos Aires.
Nochteff, H. (1983). "Microelectrónica, desarrollo y políticas públicas". Mimeo, Tesis de maestría en FLACSO, Buenos Aires.
Novick, S. (1986). *IAPI: auge y decadencia.* CEDAL, Biblioteca Política, Nº 136, Buenos Aires.
O'Connell, A. (1986). "La fiebre aftosa, el embargo sanitario norteamericano contra las importacions de carne y el triángulo Argentina-Gran Bretaña-Estados Unidos en el período entre las dos guerras mundiales", en *Desarrollo Económico,* Nº 101, Buenos Aires.
Oddone, J. (1975). *Gremialismo proletario argentino.* Libera, Buenos Aires.
OECEI (1959). *La industrialización y el ahorro de divisas en la Argentina.* Oficina de Estudios para la Cooperación Económica Internacional, FIAT, Buenos Aires.

Ortiz, E. (1994). "Ciencia, enseñanza superior y fuerzas armadas, 1850-1950", en *Ciclos*, Nº 6, Buenos Aires.
Ortiz, R. (1958). *El ferrocarril en la economía argentina*. Cátedra Lisandro de la Torre, Buenos Aires.
Oteiza, E. (1971). "Emigración de profesionales, técnicos y obreros calificados argentinos a los Estados Unidos", en *Desarrollo Económico*, Nº 39-40, Buenos Aires.
Páez de la Torre, C. (1981). "Un industrial azucarero: Wenceslao Posse", en Ferrari y Gallo (comps.): *Argentina del Ochenta al Centenario*. Sudamericana, Buenos Aires.
Pastore, R. y Teubal, M. (1992). "Articulaciones agroindustriales en el complejo cervecero", en *Desarrollo Económico*, Nº 124, Buenos Aires.
Peña, M. (1986). *Industrialización y clases sociales en la Argentina*. Hyspamérica, Buenos Aires (retoma los artículos sobre la industrialización argentina realizados bajo la dirección de ese autor por un grupo de estudiosos y editados en el Nº 1 de la revista *Fichas de Investigación Económica y Social*, Buenos Aires, 1964).
Pinedo, F. (1961). *Siglo y medio de economía argentina*. Cemla, México.
Piore, M. y Sabel, C. (1990). *La segunda ruptura industrial*. Alianza, Madrid (traduce el original de 1984).
Polit, G. (1964a). "Orígenes y resultados de la nacionalización de los ferrocarriles", en *Fichas de Investigación Económica y Social*, Nº 4, Buenos Aires.
Polit, G. (1964b). "El legado del bonapartismo: conservatismo y quietismo en la clase obrera argentina, en *Fichas de Investigación Económica y Social*, Nº 3, Buenos Aires.
Potash, R. (1979). *El ejército y la política en la Argentina, 1928-45*. Sudamericana, Buenos Aires.
Potash, R. (1981). *El ejército y la política en la Argentina, 1945-62*. Sudamericana, Buenos Aires.
Prados Arrarte, J. (1941). *El control de cambios*. Sudamericana, Buenos Aires.
Puiggrós, R. (1957). *Libre empresa o nacionalización en la industria de la carne*. Argumentos, Buenos Aires.
Rapoport, M. (1980). *Gran Bretaña, Estados Unidos y las clases dirigentes argentinas 1940-45*. Editorial de Belgrano, Buenos Aires.
Reitano, E. (1992). *Manuel A. Fresco, antecedentes del gremialismo peronista*. Cedal, Biblioteca Política, Nº 385, Buenos Aires.
Richard, R. y Pérez, E. (1994). "El proceso de modernización de la bodega mendocina (1860-1915)", en *Ciclos*, Nº 7, Buenos Aires.
Rock, D. (1977). *El radicalismo argentino, 1890-1930*. Amorrortu, Buenos Aires.
Rosenberg, N. y Birdzell, L. (1986). *How the West Grew Rich. The Economic Transformation of the Industrial World*. Basic Books, Nueva York.
Rosenzvaig, E. y Bonano, L. (1993). "Contrapunto azucarero entre relaciones de producción y tecnología. El perfil argentino", en *Realidad Económica*, Nº 137, Buenos Aires.
Rouquié, A. (1981). *Poder militar y sociedad política en la Argentina*. Emecé, Buenos Aires.
Sábato, J.F. (1988). *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*. Cisea-GEL, Buenos Aires (hay ediciones posteriores).

Sábato, J.F. y Schvarzer, J. (1988). "Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina; trabas para la democracia", en Sábato (1988) (y en diversas recopilaciones y traducciones).
Salera, V. (1941). *Exchange Control and the Argentine Market*, Columbia University Press, Nueva York.
Sancor (1988), *Orígenes y nacimiento de Sancor*. Impresora Americana, Buenos Aires.
Sarlo, B. (1992). *La imaginación técnica. Sueños modernos de la cultura argentina*. Nueva Visión, Buenos Aires.
Savio, M. (1973). *Obras*. Somisa, Buenos Aires.
Scobie, J. (1977). *Buenos Aires del centro a los barrios. 1870-1910*. Del Solar-Hachette, Buenos Aires.
Scobie, J. (1982). "Transporte, la influencia principal en la formación urbana; las ciudades de Mendoza, Salta y Corrientes en relación con la Capital Federal, 1850-1910", en *Anales de la Academia Nacional de la Historia*, Buenos Aires.
Schleh, E. (1945). *Noticias históricas sobre el azúcar en la Argentina*. Centro Azucarero Argentino, Buenos Aires.
Schleh, E. (1948). *Los grandes pioneers de la Argentina. La obra económico social de Don Alfredo Guzmán*. Kraft, Buenos Aires.
Schleh, E. (1953). *El azúcar en la Argentina*. Cesarini Hnos., Buenos Aires.
Schmeier, G. (1976). "Le impact dans l'espace de les localisations sidérurgiques dans l'Argentine". Mimeo, tesis presentada en la Universidad de París.
Schumpeter, J. (1928). "La inestabilidad del capitalismo", reproducido en Rosenberg (1979), *Economía del cambio tecnológico*. Fondo de Cultura Económica, México.
Schvarzer, J. (1974a). "La industrialización argentina", en *Cuadernos Nacionales*, editados por la Facultad de Derecho de la UBA, Nº 1, Buenos Aires.
Schvarzer, J. (1974b). *El modelo japonés de desarrollo*. Ciencia Nueva, Buenos Aires.
Schvarzer, J. (1976). "Las más grandes empresas de la Argentina", edición especial de *La Prensa Económica*, Buenos Aires. (La publicación contiene el listado de las empresas según sus ventas en 1975 y el análisis de los listados de los veinte años anteriores, y fue seguida por sucesivas ediciones anuales hasta 1988.)
Schvarzer, J. (1977). "1925-1955: auge, expansión y crisis", en *Todo es Historia*, Nº 124, dedicado a los "Avatares de la industria argentina", Buenos Aires.
Schvarzer, J. (1978). "Estrategia industrial y grandes empresas; el caso argentino", en *Desarrollo Económico*, Nº 71, Buenos Aires.
Schvarzer, J. (1979). "Empresas públicas y desarrollo industrial", en *Economía de América latina*, Nº 3, México.
Schvarzer, J. (1980a). "La industria argentina: un cuarto de siglo (1955-80)", en *El país de los Argentinos*, 181, Cedal, Buenos Aires.
Schvarzer, J. (1980b). "La evolución industrial entre 1976 y 1980", en *Realidad Económica*, Nº 40, Buenos Aires.
Schvarzer, J. (1980c). "Dinámica empresaria y desarrollo económico: evolución de un grupo representativo de grandes empresas durante el período 1951-79". Mimeo, Cisea, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1981a). "El Banco Nacional de Desarrollo y el desarrollo tecnológico de la industria argentina". Mimeo, CISEA, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1981b). *Los industriales*. Centro Editor de América latina (colección La vida de nuestro pueblo, Nº 35), Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1983a): "La implantación industrial (en Buenos Aires)", en *Buenos Aires, cuatro siglos*. Abril, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1983b). "Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz", en *Desarrollo Económico*, Nº 91, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1986). *La política económica de Martínez de Hoz*. Hyspamérica, Buenos Aires. (Este libro agrupa otras dos obras previas: *Martínez de Hoz; la lógica política de la política económica*, y *Expansión económica del Estado subsidiario*, ambas publicadas por CISEA en 1983 y 1981; aparte de una actualización en otros aspectos del tema.)

Schvarzer, J. (1987a). *Promoción industrial en la Argentina. Características, evolución y resultados*. CISEA, Documento 90, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1987b). "Estadísticas industriales y política económica. Una polémica con fines didácticos", en *El Bimestre*, Nº 37; CISEA; Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1989). *Bunge y Born. Crecimiento y diversificación de un grupo económico*. CISEA-GEL; Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1990a). "Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio 'desde adentro' para explorar su relación con el sistema político". Mimeo, CISEA, DT 409, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1990b). *Un modelo sin retorno*. CISEA, Buenos Aires. (Agrupa varios artículos sobre la economía argentina en la década del ochenta y su capacidad de maniobra frente a los problemas de la deuda y la estabilización.)

Schvarzer, J. (1991). *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. CISEA-Imago Mundi, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1992). "Del transporte ferroviario al ómnibus. Cambios en las prácticas urbanas en Buenos Aires"; publicado en las *Actas* del Seminario sobre Grandes Urbes en América latina; Universidad de Toulousse, Francia.

Schvarzer, J. (1993a). "El proceso de privatizaciones en la Argentina" (ENTel, Aerolíneas y el peaje)", en *Realidad Económica*, Nº 120, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1993b). "La reconversión de la industria automotriz argentina: un balance provisorio". Mimeo, CISEA, Buenos Aires. (Una versión resumida de este artículo está publicada en *Cambio de rumbo en el Cono Sur; crisis y oportunidades*, Nueva Sociedad; 1994, Santiago de Chile; otra en *Ciclos*, Nº 8, 1995, Buenos Aires.)

Schvarzer, J. (1993c). "Expansión, maduración y perspectivas de las ramas básicas de la industria argentina. Una mirada *ex post* desde la economía política", en *Desarrollo Económico*, Nº 131, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1993d). "Política arancelaria y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX", en *Boletín Techint*, Nº 279; Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1994). "La reforma económica en la Argentina; ¿qué fuerzas sociales para qué objetivos?", en *Revista de Economía Política*, Nº 56, San Pablo.

Schvarzer, J. (1995a). "La reestructuración de la industria argentina en el período de ajuste estructural", en *Actas* del Seminario CREDAL-Université de Paris, III; "Reestructuración industrial en América latina. Los desafíos de la globalización"; París, enero.

Schvarzer, J. (1995b). "Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión", en Bustos, P. (ed.). *Más allá de la estabilidad*. F. Ebert; Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1995c). "El Plan de Convertibilidad. Del auge a la crisis". Mimeo, CISEA, Buenos Aires (a ser publicado por *Problemes d'Amerique latine*, París).

Schvarzer, J. y Palomino, H. (1996). "Entre la informalidad y el desempleo. Una perspectiva de largo plazo sobre el mercado de trabajo en la Argentina". Mimeo; CISEA, Buenos Aires (a ser publicado en la revista *Oikos*, Facultad de Ciencias Económicas; Buenos Aires).

Schwartz, H.H. (1968). "The Argentine Experience with Industrial Credit and Protection Incentives, 1948-58", en *Yale Econbmic Essays*, vol. 8, otoño.

Secretaría de Planeamiento (1988). "El stock de capital en la Argentina". Mimeo; Buenos Aires, noviembre.

Serra, J. (1979). "Three Mistaken Theses Regarding the Connection Between Industrialization and Authoritarian Regimes"; en Collier, D. (ed.): *The New Authoritarism in Latin America*. The Princeton University Press Princeton.

Sercovich, F. (1974). "Dependencia tecnológica en la industria argentina", en *Desarrollo Económico*, Nº 53, Buenos Aires.

Sercovich, F. (1975). *Tecnología y control extranjeros en la industria argentina*. Siglo XXI Argentina, Buenos Aires.

Servan Schreiber, J.J. (1968). *El desafío americano*. Zig Zag, Santiago de Chile (versión española de la edición francesa de Denoel, París, 1967).

Smith P.H. (1968). *Carne y política en la Argentina*. Paidós, Buenos Aires.

Solberg, C. (1981). "Argentina y Canadá. Una perspectiva comparada sobre su desarrollo económico, 1919-39", en *Desarrollo Económico*, Nº 82, Buenos Aires.

Solberg, C (1982). *Petróleo y nacionalismo en la Argentina*. Emecé, Buenos Aires.

Torres, J.L. (1973). *Los perduellis*. Freeland, Buenos Aires (reproduce la edición original de 1943).

Solari Yrigoyen, H (1977). *El escándalo Aluar*. R. Cedeño, Buenos Aires.

Sommi, L. (1945). *Los capitales alemanes en la Argentina*. Claridad, Buenos Aires.

Sourrouille, J. (1976). *Impact of Trasnational Enterprises on Employment and Income. The Case of Argentina*. International Labor Office, Ginebra.

Sourrouille, J. (1980a). "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina", en *Boletín Techint*, Nº 217, Buenos Aires.

Sourrouille, J. (1980b). "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina. Los resultados del censo industrial de 1974", en *Boletín Techint*, Nº 219, Buenos Aires.

Sourrouille, J. (1980c). *Trasnacionales en América latina. El complejo automotor en Argentina*. Nueva Imagen-Ilet, México.

Tercer Censo Nacional (1917), Tomo VII: "Censo de las industrias de 1914". Buenos Aires.

Testa, V. (1964a). "La evolución industrial argentina", en *Fichas de Investigación Económica y Social*, Nº 1, Buenos Aires. (Presentado en dos partes que se titulan "Crecimiento (1935-1946) y estancamiento (1947-63) de la producción industrial argentina" y "Energía, mecanización e ineficiencia en la industria argentina", ambas reproducidas como autoría de Peña, en Peña (1986).)
Testa, V. (1964b). "Factores objetivos y subjetivos en la crisis de los ferrocarriles argentinos", en *Fichas de Investigación Económica y Social*, Nº 4, Buenos Aires.
Testa, V. (1975). "Aspectos económicos de la coyuntura actual 1973-75". Mimeo; Cicso; serie Polémica Nº 3, Buenos Aires
Trumper, M. (1977). "Efectos económicos y poblacionales de la explotación del quebracho colorado: el caso de La Forestal en el Chaco Santiagueño". Mimeo; CEUR, Buenos Aires.
Tulchin, J.A. (1978). "El crédito agrario en la Argentina", en *Desarrollo Económico*, Nº 71, Buenos Aires.
Tulchin, J.A. (1990). *La Argentina y los Estados Unidos. Historia de una desconfianza*. Planeta, Buenos Aires.
Vázquez Presedo, V. (1976). *Estadísticas históricas argentinas 1914-1939*. Macchi, Buenos Aires.
Vázquez Presedo, V. (1978). *Crisis y retraso. Argentina y la economía internacional entre las dos guerras*. Eudeba, Buenos Aires.
Vera, M.C. y Riquelme, N.D. (1986). "Los albores de la industria en Córdoba", en *Academia Nacional de la Historia*, Buenos Aires.
Villanueva, J. (1972). "El origen de la industrialización argentina", en *Desarrollo Económico*, Nº 47, Buenos Aires.
Waldman, P. (1981). *El peronismo 1943-1955*. Sudamericana, Buenos Aires.
Weil, F. (1944). *Argentine Riddle*, The John Day, Nueva York.
White, A. (1946). *La industria cervecera por dentro*. Americana, Buenos Aires.
Whyte, G. (1947). *La industria latinoamericana*. Fondo de Cultura Económica, México.
Whyte, L. (1973). *Tecnología medieval y cambio social*. Paidós, Buenos Aires.
Wiener, M.J. (1981). *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit 1850-1980*. Penguin Books, Cambridge.
Worthington (1898). "Condiciones y perspectivas del comercio británico en algunos países sudamericanos. Tercer Informe: la República Argentina", reproducido en forma parcial en *Desarrollo Económico*, Nº 76, 1980, Buenos Aires.
Wright, W.R. (1981). *Los ferrocarriles ingleses en la Argentina*. Emecé, Buenos Aires.
Young, G. (1995). "Los bancos alemanes y la inversión directa en América latina 1880-1930", en Marichal, C. (coordinador): *Las inversiones extranjeras en América latina 1850-1930*, Fondo de Cultura Económica, México.

ÍNDICE

Esta edición
se terminó de imprimir en
Cosmos Offset S.R.L.
Coronel García 444, Avellaneda,
en el mes de marzo de 1996.